



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

**USAID REGIONAL PROGRAM FOR THE MANAGEMENT
OF AQUATIC RESOURCES AND ECONOMIC ALTERNATIVES**



USAID REGIONAL PROGRAM FOR THE MANAGEMENT OF AQUATIC RESOURCES AND ECONOMIC ALTERNATIVES

**DELIVERABLE NO. 8A (1), (2), (3): FINAL TRAINING REPORT –
ROÁTAN ISLAND, HONDURAS**

26 September 2011

This publication was produced for review by the United States Agency for International Development. It was prepared by Solimar International.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

**USAID REGIONAL PROGRAM FOR THE MANAGEMENT
OF AQUATIC RESOURCES AND ECONOMIC ALTERNATIVES**

DELIVERABLE NO. 8A (1), (2), (3): FINAL TRAINING REPORT – ROÁTAN ISLAND, HONDURAS

Contract No. EPP-I-00-04-00020-00-SOL

Submitted by: Solimar International

Contact: Hamilton McNutt, Program Manager

1327 14th Street, NW, Suite 320

Washington, DC 20005

Tel: (202) 518-6192 x109

Fax: (202) 518-6194

Email: h.mcnutt@solimarininternational.com

Submitted To: Chemonics International

26 September 2011

This publication was produced for review by the United States Agency for International Development. It was prepared by Solimar International.

The author's views expressed in this publication do not necessarily reflect the views of the United States Agency for International Development or the United States Government.

CONTENTS

- Introduction: Training Background 1
- Training Description 1
 - Training Agenda 2
 - Training Calendar 3
 - Challenges..... 4
- Outreach to Participants..... 5
- Results 6
- Lessons Learned..... 8

Annexes:

- Attendance Sheets 10
- Curriculum 30
- Invitation Letter Examples 103
- Feedback Form Examples..... 104

INTRODUCTION: TRAINING BACKGROUND

Roatán is the largest and most popular of the Bay Islands in Honduras. About 40 miles long and just 2.5 miles wide at its widest point, the island is surrounded by over 60 miles of living reef, making it a paradise for divers and snorkelers. Part of the world's second largest barrier reef system, Roatán's waters are teeming with colorful coral and marine life. Dozens of world-class diving and snorkeling sites are accessible from idyllic beaches around the island and through numerous tour operators, primarily located in West End village.

Today, tourism has overtaken commercial fishing as Roatán's top industry. Besides an increasing number of cruise ship passengers and a large second home market, Roatán is a popular stop on the traditional backpackers route from Mexico (which typically runs from Cancun through Belize to Guatemala to Honduras, including the Bay Islands). Direct flights from Miami and Houston and weekly charters from Milan are also bringing large numbers of international tourists. While this growth in tourism has strongly contributed towards the economic development of the island, it is also altering Roatán's ecosystem. Land clearing for the construction of residential areas and tourism development, as well as improper sewage and garbage disposal methods have inflicted considerable damage to the island in less than a decade. Like many of its Caribbean neighbors, the island is in transition and at risk of losing its unspoiled charm and exceptional marine life.

Local guides play an integral role in a tourist's experience during their stay in Roátan. Due to their close proximity to the island's visitors, guides are in the unique position to play ambassador to Roátan and help spread awareness about the dangers tourism can bring to the island's eco systems. The Roatan Marine Park, along with several local NGO partners, have developed codes of conduct for visitors to the island. These codes have been created to supply guides with a tool that will help them communicate to tourists the appropriate ways to enjoy their time on the island without damaging the environment.

In order to train guides on the codes of conduct and guiding services, the USAID/MAREA program, adapted portions of a more comprehensive guide training program that has been utilized over 30 times to train 700 guides in 8 Latin American countries including: Ecuador, the Dominican Republic, and Honduras. The course focused on building capacity and awareness about the island's history, ecosystems, and the importance of communicating and following the codes of conduct during their tours. The course also aimed at strengthening guiding techniques to help improve the quality of service provided to clients during tours. The course helped guides not only learn and understand the codes of conduct, but also taught them how to better interpret information on the natural and cultural history of the islands, enriching the tourist's overall experience.

TRAINING DESCRIPTION¹

The Codes of Conduct and Guide Trainings in Roátan Island took place between August 29th and September 23rd, 2011. There were four rounds of trainings of three days. Classes were held in the Escuela Juan Brooke each night from 5:00PM to 10:00PM. These hours were set to accommodate guide's busy work schedules. During the four-week period, there was a module given once every week. Primary topics of instruction for the class included: natural history,

¹ Please see Curriculum in Annex 2

guiding techniques, conservation messaging, customer service, and going over visitor codes of conduct.

There were two groups of guides of varying capacity levels that participated in the course. The course modules were split up by these groups to better address specific learning needs for students.

Bay Island Professional Tour Guide Association (BIPTGA): This group has approximately 60 to 70 guides, the majority of whom are from low-income populations with low educational levels. Some members of the association only completed the third grade before having to drop out. This Group provides services to those tourists on cruises who did not coordinate a tour prior to leaving the ship. These tourists seek out “dispatchers” who will show them who can provide specific tourism services such as guiding, car rental, restaurant information, and different excursions they can take during their time on the island. It is worth noting that this group does not provide specifically defined services as they primarily take tourists where they ask to go. Normally, the majority of these guides do not have previous experience in guiding and tourism services. They are the group with the highest need for training courses, so they can develop their guiding capacities and open doors to more sustainable forms of income through working as a guide for a real operator rather than the dispatchers.

Organized Guides: This group is made up of those guides who are considered permanent employees of one of Roatan’s official tour operators. The majority of these guides have higher levels of education than independent guides of BIPTGA. This group of guides has the most experience and has attended other trainings in the past. These guides work directly with tour operators on the island, and are in charge of organized trips purchased ahead of time.

The course was implemented by three instructors, Francisco Cabañas of Solimar International, Jenny Myton director of CORAL Reef Alliance, and Artly Brooks. Francisco Cabañas focused on teaching how to become a better guide through knowledge of the 20 rules to being a good guide. These rules are designed to help a guide understand how to deliver a quality service to their clients to ensure they have the richest experience they possibly can during their tour. The rules to guiding also work with guides on how they prepare for their clients, and how to properly include conservation messages in their tours. Jenny Myton and Artly Brooks focused more on delivering the historical and environmental sections of the course. The courses curriculum aimed to give the guide the knowledge they needed to understand the island's history and ecology while also building capacities in the best ways to deliver that knowledge to their clients.

TRAINING AGENDA

Each course took place over 3 days following an agenda outlined below:

Día 1		
Hora	Actividad	Responsables
5:00 PM	Introducción al Curso	Fco Cabanas/Jenny Myton
5:15 PM	Características de un Buen Guía-Revision de las 20 características de un Buen guía.	Fco Cabañas
7:00 PM	Refrigerio	
7:15 PM	La Importancia de un Buen Servicio	Fco Cabañas

	Característica #1: : Un buen guía habla fuerte y claro Característica #2: Un buen guía utiliza comunicación verbal y no verbal	
7:45 PM	Característica #3: Un buen guía actúa profesionalmente Característica #4: Un buen guía se prepara con anticipacion	Fco Cabañas
8:30 PM	Las Islas de la bahía y los hechos del Pasado	Artly Brooks
Día 2		
Hora	Actividad	Responsables
5:00 PM	Característica#5: Un buen guía provee información necesaria a sus visitantes. Estructura de la Introduccion.	Fco Cabañas
	Característica#6: Un buen guía es un buen naturalista	Fco Cabañas
6:00 pm	Economía y Ecología	Jenny Myton
7:00 pm	Refrigerio	
7:15 pm	Corales en Peligro	
8:00 pm	Característica#7:Un buen Guía conoce a su audiencia	Fco Cabañas
	Característica#8: Un buen guía ayuda a los turistas a aprender por ellos mismos- Característica#17: Un buen guía sugiere acciones relevantes de conservación	
9:00 pm	Alivio para los Corales	Jenny Myton
Día 3		
Hora	Actividad	Responsables
5:00 pm	Característica#9: Un buen guía tiene un mensaje para cada tour Característica#10:Un buen guía prepara una estructura para cada tour	Fco Cabañas
6:00 pm	Característica #13: Un buen guía usa Lenguaje Interesante-cuenta historias-Cultura y Tradiciones de las Islas de la Bahía. Recovering our Culture	Artly Brooks
7:15 pm	Refrigerio	
7:30 pm	Característica#14: Un buen guía maneja el grupo- Servicio al Cliente: Como hacer de su tour una experiencia con buen servicio.	Fco Cabañas
8:30	Característica#16: Un buen guía brinda la información correcta- Que esta haciendo Roatan para proteger sus arrecifes.	Jenny Myton

TRAINING CALENDAR

Trainings were held three days a week over a four-week period. The full training calendar is provided below:

MES DE AGOSTO						
SUNDA Y	MONDA Y	TUESDA Y	WEDNESDA Y	THURSDA Y	FRIDA Y	SATURDA Y
21	21	23	24	25	26	27
28	29	30	31			
MES DE SEPTIEMBRE						
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

 Dias en que se realizaron los entrenamientos.

CHALLENGES

During the implementation of the course certain challenges arose:

Logistics:

One logistical challenge was the difficulty in securing appropriate locations, which provided the comfort, access, and security needed to hold the courses according to the advertised schedule. This was due to the scarcity of adequate meeting rooms, and the few that do exist would have been expensive to reserve.

Attendance:

Attendance suffered during the course due to conflicting work schedules as several events and festivals were happening during some course days. Two or three course ships arrived during the course as well, which made it difficult for some guides to make the course. There was also a national holiday during the week of one of the courses, which lowered course participation as well.

There was also a general lack of interest from the organized guiding group. Often times guides who have had courses before believe there is no need to attend new trainings. They do not see the value in continuing their education or refreshing information they learned several years in the past. The lack of belief in continuing education hurt the attendance of members from the organized guiding association.

There is also a false perception on Roátan that guiding is a profession that can be done by anyone. Many guides have never attended training, and feel only practicing by doing will benefit them. Although practice is the best way to improve, it is crucial that guides understand that being a better guide takes experience and training. A problem among the guides working with dispatchers has arisen, where dispatchers believe a guide is just an extra cost and not necessary. Guides and car chauffeurs have begun to compete for clients, and the value of a good guide has

been lost on many of the dispatchers who organize tours for cruise ships. This also had an impact on the course attendance, as the value of guide courses has been devalued.

Regulatory Guidelines:

The lack regulatory directives and legal guidelines for guiding is one of the biggest challenges faced in the region as there is no governmental agency in charge of regulating tourism services. The Honduran Tourism Institute (IHT) has developed guiding license, but their ability to regulate these licenses is not very well established in the Bay Islands. The courses developed by USAID/MAREA helped organize a curriculum that supports the IHT's attempts at regulating guiding within the country, but there is still a lack of means to actually govern the licensing program. Due to this, guiding is often times a black market profession on the island, which results in a severe lack of structure in commission rates, service quality, or nepotism that often determines by whom and when tourism services are given. This problem does not help incentivize a training course such as this, as a guide is not required a license or training certificates to work.

Course Duration:

The comprehensive curriculum Solimar has developed for guide trainings had to be significantly shortened during this course. For this reason the effectiveness of the lessons may have been diluted. The shortened duration of the course also meant that instructors did not have time to cater to students who were slower in understanding more complex topics. With a large quantity of material to impart to students it was impossible to spend much more time ensuring that each student fully understood each part.

Time constraints on the course made every minute valuable, which resulted in a lack of pre and post assessments during the course. Though some comparisons can be drawn, most students could not be evaluated in a comparative analysis of knowledge acquisition as a result of the course.

Course Hours:

Course hours were from 5:00 PM to 10:00 PM each night, after the normal workday had finished. This presented a challenge because participants were often tired while at the course. The hours could not have been changed for this course without nearly eliminating participation, however, daytime classes would be preferable to night classes. Students would have more energy, transportation challenges would not apply, and this could also potentially boost attendance. Holding classes during daylight hours is impossible, however, without some kind of reimbursement to guides for missed work.

OUTREACH TO PARTICIPANTS²

Francisco Cabañas, Jenny Myton and the Roátan Marine Park began to promote the course to potential participants in late June. Different methodologies were used according to each target group of guides. In the case of the independent guides from BIPTGA, participants were informed through meetings with their general coordinators prior to the course. The coordinators also indicated which dates, times and locations would be best for classes for their group. BIPTGA made course attendance mandatory for all its 60 members, which greatly helped the attendance numbers from that group.

² Please see invitation letter examples in Annex 3

The organized guides were informed in two ways; through the local Chamber of Tourism who held meetings to inform participants regarding the topics and duration of sessions. The other method of outreach to the organized guides was to make personal visits to the largest tour operators informing them of the trainings and inviting them and their guides to participate. Roatán Marine Park lent support to this process by helping to ensure support from the local leaders, coordinators, and their partners.

RESULTS

The courses were executed over a four-week period in Roátan and resulted in 86³ attendees from the two different guiding associations. The average pre-course examination grade was 30% and the average post-course examination grade was nearly 75% with more than 5 student marking 100% and 35 students marking grades over 80%. In class, students were active and engaged, often following difficult concepts regarding conservation and history. The information related to History give them new ideas and issues to develop new tours considering the potential and demand that history tours just to have at the island.

The students filled out feedback forms⁴ that allowed them to reflect on the course. The feedback sheets were overwhelmingly positive, and the students seemed to enjoy the class. Some mentioned they would have liked to have more time to complete the class, and other commented on the amount of ecology and history they were able to learn. The surveys also asked the guides to report on their incomes. After surveying the students, the following baseline of monthly income was established for guides on Roátan. Below please find a table that contains the individual income numbers from low season and high season. 74 of the 86 guides who participated in course volunteered their income information to us.

High Season	Low Season
Average/month US\$	Average/month US\$
\$2,400.00	\$1,200.00
\$390.00	\$680.00
\$300.00	\$500.00
\$150.00	\$15.00
\$350.00	\$200.00
\$300.00	\$150.00
\$2,400.00	\$1,050.00
\$2,430.00	\$1,530.00
\$400.00	\$200.00
\$500.00	\$300.00
\$500.00	\$300.00
\$2,700.00	\$1,200.00
\$300.00	\$150.00
\$300.00	\$200.00
\$500.00	\$300.00

³ Please see attendance Lists in Annex 1

⁴ Please see examples of feedback forms in Annex 4

\$500.00	\$200.00
\$380.00	\$180.00
\$100.00	\$70.00
\$800.00	\$390.00
\$2,400.00	\$1,200.00
\$1,600.00	\$1,000.00
\$500.00	\$200.00
\$110.00	\$70.00
\$800.00	\$300.00
\$205.00	\$80.00
\$400.00	\$200.00
\$300.00	\$220.00
\$400.00	\$200.00
\$400.00	\$200.00
\$160.00	\$80.00
\$600.00	\$250.00
\$250.00	\$80.00
\$400.00	\$200.00
\$500.00	\$200.00
\$350.00	\$150.00
\$150.00	\$120.00
\$400.00	\$200.00
\$400.00	\$200.00
\$3,050.00	\$400.00
\$100.00	\$80.00
\$450.00	\$250.00
\$1,600.00	\$600.00
\$1,800.00	\$1,000.00
\$1,000.00	\$180.00
\$400.00	\$350.00
\$300.00	\$200.00
\$350.00	\$75.00
\$800.00	\$300.00
\$1,200.00	\$460.00
\$240.00	\$120.00
\$450.00	\$25.00
\$1,500.00	\$750.00
\$540.00	\$316.00
\$200.00	\$50.00
\$200.00	\$50.00
\$900.00	\$600.00
\$200.00	\$50.00
\$120.00	\$60.00
\$833.00	\$389.00

\$650.00	\$300.00
\$300.00	\$180.00
\$1,300.00	\$500.00
\$400.00	\$100.00
\$400.00	\$200.00
\$960.00	\$640.00
Non specific	\$636.00
Non specific	\$100.00
Non specific	\$100.00
Non specific	\$165.00
Non specific	\$150.00
Non specific	\$300.00
Non specific	\$300.00
Non specific	\$60.00
Non specific	\$500.00
Non specific	\$25.00
\$711.82	\$327.01

As you can see there is a wide range between some guides salaries and others. As discussed earlier, there are two types of guides on the island; Members of BIPTGA, who are less organized and have no ties with tour operators. The organized guides who work directly with tour operators and have more experience. Below please find the distinct income averages of each group of guides.

BIPTGA Members

Low Season- US\$ 270.12

High Season- US\$ 616.01

Organized Guides (tour operator affiliated)

Low Season US\$ 291.35

High Season US\$ 688.56

LESSON LEARNED AND FINAL RECOMMENDATIONS

- Send out flyers with invitation letters to increase attendance.
- Compensation would increase attendance and allow courses to take place during daytime hours
- Alliances with private tour operators that work to develop a system that requires guide certification or licensing
- Courses should be longer. This can adversely affect attendance levels, but trainees will benefit from increased class time.
- Follow up courses with technical assistance to ensure guides create their scripts for tours
- Leave scheduling open for make-up classes

Annexes:
Annex 1: Attendance Sheets

29 / Agosto / 11



PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

Hoja de Asistencia
Roatán Marine Park/Coral Reef Alliance
Capacitación de Guías

Diputado Pedro Luis

No.	Nombre	Grupo	Identidad	Cargo	Teléfono
1	Yaneth Beckford	BIPTGA	0501-1985-0356	Secretaria	32164817
2	Dyerson Barakat	BIPTGA	1101-1985-0351	Boat tender	32-60-9178
3	Darling Banegas	BIPTGA	1101-1988-0006	Tour Guide	89095322
4	Ethan Hill	BIPTGA	1101-1988-0059	Tour Guide	88-20-23-66
5	Melody Badden	BIPTGA	1101-1989-027	Tour Guide	23-37-40-39
6	Diana Martinez	BIPTGA	1103-1985-0001	Tour Guide	8793-03-85
7	Yulibeth Martinez	BIPTGA	1103-1991-0002	Tour Guide	89-65-81-60
8	Diana Castellana	BIPTGA	1103-1989-0058	Tour Guide	89-65-34-98
9	Kent Martinez	BIPTGA	1103-1993-0093	Tour Guide	33,79-61-48
10	Mickel Price	BIPTGA	1101-1976-00063	Tour Guide	89866624
11	Jeffrey Zuniga	BIPTGA	1101-1991-000427	Tour Guide	32234366
12	Linda Connor	BIPTGA	11-01-1969-0010	Tour Guide	32-46-60-15



USAID
DEPARTAMENTO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

Hoja de Asistencia
Roatán Marine Park/Coral Reef Alliance
Capacitación de Guías

No.	Nombre	Grupo	Identidad	Cargo	Teléfono
13	Lourdes Contreras	B.i.P+GA	0501-1977-0150		88-19-86-55
14	Sue Ann Saunders	B.i.P+GA	0506-1966-00483	Presidente	99395480
15	Laura Padden	B.i.P+GA	1103-1963-00083		89147134
16	Sheena Gale	B.i.P+GA	1103-1955-00143		99-73-43-62
17	Gabriel Badden	B.i.P+GA	1101-1990-00175		96-80-23-65
18	Fredy Junior Melendez	B.i.P+GA	1101-1981-00115		98-74-75-36
19	Zehbi Bennett	B.i.P+GA	1103-1953-00111		32-67-42-85
20	Tina Sain Prieta Che	B.i.P+GA	0102032451/201		81-59-1119
21	George Albert Ebanks	B.i.P+GA	1101-1987-00175		32-03-48-38
22	Corby Roman Gonzalez	B.i.P+GA	1103-1992-00111	Fiscal	97545426
23	Elyn Woods	B.i.P+GA	1101-1973-00285	Guia	32-96-2597
24	Joseph Leslie	B.i.P+GA	1101-1990-00165		89519403
25	George Banegas	B.i.P+GA	-		-
26	Maikay Woods	B.i.P+GA	-		3349-88-62



USAID
DEPARTAMENTO DE ESTADO
ESTADOS UNIDOS

PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE
RECURSOS ACUATICOS Y ALTERNATIVAS ECONOMICAS

Hoja de Asistencia
Roatán Marine Park/Coral Reef Alliance
Capacitación de Guías

No.	Nombre	Grupo	Identidad	Cargo	Teléfono
27	Aaron Webster	bipTga	1101-1993-00179	guide	
28	Shan welcome	BIPTGA	1101-2005-00760	Guide	3216 4802
29	Marcus Brooks	bipTga	1101-1787-00314	✓	8920-0536
30	Lain Brooks	BIPTGA	1101-1990-00342	Guide	8806-3364

30/aug/11



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE
RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

Hoja de Asistencia
Roatán Marine Park/Coral Reef Alliance
Capacitación de Guías

No.	Nombre	Grupo	Identidad	Cargo	Teléfono
✓ 1	Micki Price	BIPTGA	1101-1976-00018		89-86-66-24
✓ 2	Melody Bodden	BIPTGA	1101-1989-00289		88-37-40-39
✓ 3	Duppon Brooks	BIPIGA	1101-1985-00521		32-60-91-78
✓ 4	Darling Banegas	BIPIGA	1101-1988-00040		89095300
✓ 5	George Ebanks	BIPTGA	1101-1987-00173		32-03-43-34
✓ 6	Reina Santamaria	BIPIGA	1103196800024		32 2735 47
✓ 7	Dolores McKenzie	BIPTGA	1103196400018		
✓ 8	Claudia Aguilera	Marine Park	0101-1962-01139		31752144
✓ 9	Damaris Guerra	Marine Park	0801-1988-16500		96615479
✓ 10	Suara E. Jimenez	BIPTGA	1103199900048		98501737
✓ 11	Laura Bodden	BIPTGA	1103196300046		89147134
✓ 12	Dionisia Martinez	BIPTGA	1103-1985-00011		87-93-03-85

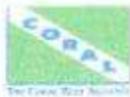


USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE
RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

Hoja de Asistencia
Roatán Marine Park/Coral Reef Alliance
Capacitación de Guías

No.	Nombre	Grupo	Identidad	Cargo	Teléfono
✓ 1	Kang Sang Peronichin	D.I.P.T.G	01020232481000	Tour guide	89-1219-98
✓ 2	Fredrick Thomas special G.	BIPTG	0501197701572	Tour guide	88-19-86-55
✓ 3	Diana Orathin F.	BIPTG	1103-1989-00158	Tour Guide	89-85-34-98
✓ 4	Kent Nahun, M.E	BIPTG	1103-1993-00099	Tour Guide	33-9962-98
✓ 5	Jeffrey Zugiga	BIPTGA	1101-1991-00222	Tour Guide	32-2363-66
✓ 6	Eldon Hill	BIPTGA	1101-1987-00157	Tour Guide	88-20-83-66
✓ 7	Marcus Brooks	BIPTGA	1101-1989-00319	Tour Guide	89-20-0536
✓ 8	Ghan welcome	BIPTGA		Tour Guide	3248-16-02
✓ 9	Yaneth Beauford	BIPTGA	0501-1985-00316	Secretary	32164817
✓ 10	MAIBER Woods	BIPTGA	1101-2008-00736	Tour Guide	33-49-8962
✓ 11	Leon Brooks	BIPTGA	1101-1990-00370	Tour Guide	85-06-3364
✓ 12	GABRIEL Bodden	BIPTGA	1101-1990-00295	Tour Guide	9680-28-65

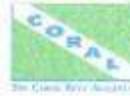


USAID
DEL PUEBLO DE LOS BLENDAJES
(UNION DE BLENDAJES)

PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE
RECURSOS ACUATICOS Y ALTERNATIVAS ECONOMICAS

Hoja de Asistencia
Roatán Marine Park/Coral Reef Alliance
Capacitación de Guías

No.	Nombre	Grupo	Identidad	Cargo	Teléfono
1	Cherena Gale	B.P.T.G.A	110319650043		89-73-43-62
2	Shimmy Gale	B.P.T.G.A			88-81-42-01
3	Joseph Leslie	B.P.T.G.A	1101-1990-0065		89519403
4	Cobby Gonzales	B.P.T.G.A	110812720014	Fiscal	97545426
	Criota ylibell	BT + Ga	110319910002		8965-81-60
	Sulann Saunders	B.T.P.T.G.A	050619660049	President	99395480

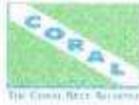


PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

31 Agosto/11

Hoja de Asistencia
Roatán Marine Park/Coral Reef Alliance
Capacitación de Guías

No.	Nombre	Grupo	Identidad	Cargo	Teléfono
1	Joseph Leslie	BIPTGA	1101-1990-00165		89519403
2	Harvey Woods	BIPTGA			33-49-5262
3	Corby Corrales	BIPTGA	1103198200114	Fiscal	97543426
4	Antonia McKenzie	BIPTGA	1103196400018	Vice Presidenta	33184020
5	Lorin Banks	BIPTGA	11011990-00342	Vice Presidenta	88-16-33-64
6	Reina Sada Martinez	BIPTGA	1103196800014	Vocal	32273547
7	Juana E Jimenez Campbell	BIPTGA	1103197800143		52752544
8	Eldon Hill	BIPTGA	11011988-0008	Tour Guide	88-20-23-66
9	MAVRICK MANN	BIPTGA	11011992-00421	Tour Guide	31-44-80-90
10	Sourdes Contreras	BIPTGA	050119770150	Tour Guide	88-19-8655
11	Kent Nelson Martinsen P	BIPTGA	11031992-00093	Tour Guide	33-39-41-42
12	Diana Lizet Orestera F	BIPTGA	11031989-00158	Tour Guide	89-65-34-98

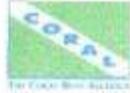


USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE
RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

Hoja de Asistencia
Roatán Marine Park/Coral Reef Alliance
Capacitación de Guías

No.	Nombre	Grupo	Identidad	Cargo	Teléfono
13	Sulibeth Martinez F	BIPTGA	103-1991-0002	Tour Guide	89-65-81-60
14	Marcus Hilles Brod	BIPTGA	101-1989-00319	Tour Guide	89-28-05-36
15	Shan cristal welcome	BIPTGA			
16	Mickel Price	BIPTGA	101-1976-00063	Tour Guide	89-86-66-24
17	Dinolia Martinez	BIPGA	1103-1985-00011	Tour Guide	87-93-03-95
18	Teng Song Chin	BIPGA	01020324314	Tour Guide	89-81-24-19
19	Jeffrey Zuniga	BIPGA	1101-1991-00222	Tour Guide	
20	Darling Benegas	BIPGA	1101-1988-00010	Tour Guide	89-09-53-20
21	Shimmy Gale	BIPGA		Tour Guide	88-81-47-01
22	Sheena Gale	BIPGA	1103-1985-00143	Tour Guide	89-73-43-62
23	George Ebanks	BIPGA	1101-1987-00173	Tour Guide	82-03-48-34
24	Laura Bodden	BIPGA	1103-1963-00046	Tour Guide	89-14-71-34



PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

Hoja de Asistencia
Roatán Marine Park/Coral Reef Alliance
Capacitación de Guías

No.	Nombre	Grupo	Identidad	Cargo	Teléfono
25	GABRIEL HECTOR DODDON	BIP TGA	1101-1990-00275	Tour Guide	96-80-28-69
26	Linda Connor	BIPGA	11-01-1969-0012	Tour Guide	32466015
27	Grace Belide	BIPGA	0506196100529	Tour Guide	88660934
28	Yaneth Beckford	BIPTGA	0501-1985-0006	Secretary	32164817
29	Melody Dodson	BIPTGA	1101-1981-0094	Tour Guide	32-37-40-49
	Sue Ann Saunders	BIPTGA	0506-1966-0008	President	99395480



PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE RECURSOS ACUATICOS Y ALTERNATIVAS ECONOMICAS

LIST OF ATTENDANTS ROATAN GUIDE TRAINING

Date 07 sept 2011

No.	NOMBRE	# de Identidad	ORGANIZACION/ EMPRESA	TELEFONO	E-MAIL
1	Licario Zepeda	0801-1981-08966	Caribe Sky Canopy	9461-9668	info@skycanopy-roatan.com
2	Sharmila Colera	1103-1922-00161	B.I.P.T.G.A	83976882	
3	Jenny M. Bessie	1103-1991-00067	B.I.P.T.G.A	88053677	
4	Kimberlyn Forbes	1103-1991-00130	B.I.P.T.G.A	3267-4131	
5	Marcia Flores Hyde	1101-1980-00078	Caribe Sky Canopy	98583067	
6	Zeibbe James	1103-1983-00117	B.I.P.T.G.A	32-67-42-85	
7	Juang E. Jimenez	1103-1998-00193	B.I.P.T.G.A	32-75-2844	
8	Dalencia M. Lopez	1103-1964-00008	B.I.P.T.G.A	33401820	
9	Grace Belide	0506-1961-00021	B.I.P.T.G.A	98660834	
10	Maxxy Dilbari	1103-1981-00068	B.I.P.T.G.A	32675103	
11	Karla F. Jimenez	1103-1980-00015	B.I.P.T.G.A	97-62-33-04	
12	Dagmar Gale	1103-1994-00050	B.I.P.T.G.A	98-31-96-01	
13	Rannette Kelly	1103-1977-00111		97-95-2854	
14	Karla Dilbert	1103-2001-00104	B.I.P.T.G.A	3329-96-58	
15	Neer Wickens	1103-1993-00030	B.I.P.T.G.A	3804-02-81	
16	Jeanne Johnson	1105-2003-00074	B.I.P.T.G.A	8735-5201	jeanne.johnson@yohco.com
17	Vanessa Johnson	1101-2008-00201	B.I.P.T.G.A	33581101	vanessa.johnson@yohco.com
18	Ana Helisa Garcia G	1653-1989-00335	STS Honduras SA	9990-1327	ana.helisa.garcia@sts-honduras.com
19	Hector A. Reyes	0501-1988-02635	STS Honduras SA	99496927	hector.reyes@sts-honduras.com
20	Shermie Bush	1101-1994-00236	B.I.P.T.G.A	88282052	
21	Nikel Guily Levin	1103-1982-00003	B.I.P.T.G.A	88299272	



PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

LIST OF ATTENDANTS ROATAN GUIDE TRAINING

Date Sept 14 2011

No.	NOMBRE	# de Identidad	ORGANIZACION/ EMPRESA	TELEFONO	E-MAIL
22	MAVERICK MANN	1101-1992-0092	BOIDE	31-44-6090	MAVERICKMANN@aol.com
23	Gina Ashante DiL	1101-1993-0045	Guide	84792930	yahoo.com
24	DURSON BROOKS	1101-1985-0052	B.I.P.T.G.A	88-36-7944	Durson with RP on yahoo.com
25	CRISTINA BODDEN	1101-1992-0011	B.I.P.T.G.A	88863879	CRISTINA BODDEN@yahoo.com
26	Jennifer Gilbert	11-03-2009-0005	B.I.P.T.G.A	32-98-1146	Jenla-Gilbert@yahoo.com
27	CECILIA BANGATT	1101-1977-0013	B.I.P.T.G.A	89-36-1492	
28	Kera Sandu melen	1103196800024	Bupulga	32273597	
29	CATIE SMITH	1101		3374206	
30	Julie Solorzano	1103-1986-00104	B.I.P.T.G.A	89556780	
31	Shimmy Dale	1103-1996-00024	B.I.P.T.G.A	88814207	Dadinesolorzano@yahoo.com
32	Keys April Chan	1101-1996-00084	B.I.P.T.G.A	88-35-1675	
33	Jaydie Coleman	11-01-1994-00388	B.I.P.T.G.A	95-08-9034	Jaydiecoleman@upatoo.com
34	Christopher Allen	11-01-1998-00391	B.I.P.T.G.A	97296080	
35	Tracy Junior	1101-1991-00415	B.I.P.T.G.A	02-74-1536	Tracy melendez@gmail.com



PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

LIST OF ATTENDANTS ROATAN GUIDE TRAINING

Date 8/ Sept / 2011

No.	NOMBRE	# de Identidad	ORGANIZACION/ EMPRESA	TELEFONO	E-MAIL
1	Shelanie Bush	1101-1994-00234	BIPGA	88788452	
2	Christopher Allen	1101-1994-003	BIPGA	97196080	chrAllen2001@yahoo.com
3	Marcia Flores	1101-1980-00078	Caribe sky canopy	985830067	
4	Licario Zapata	0801-1981-0896	" " "	9461-4668	info@skycanopy-roatan.com
5	Karla Jimenez	1103-1980-00015	BIPGA	97-67-33-04	
6	Zehvi James	1103-1983-00117	BIPGA	8264-4285	
7	Kimberly Forbes	1103-1979-00130	BIPGA	82674121	
8	Sherman S. Coleman	1103-1992-00161	BIPGA	97776582	
9	Hector G. Reyes	0105198202635	STS Honduras	99496929	hector.reyes@sts-honduras.com
10	Ana Melisa Garcia	1652-1987-00335	SIS Honduras S.A	9990-1322	anamelisa.garcia@sts-honduras.com
11	AARON BROOKS WEBSTER	1101199300297	Webserver	28461270	AA RAYMOND WEBSTER
12	Mary Dilbert	1103-1981-00068	B.I.P.T.G.A	8367-8103	
13	Ninel Guily Leiva	1103-1982-00003	BIPGA	88299272	
14	Galilea Bonagas		BIPGA	94-74-23-70	
15	Darica Gale	1103-1994-00010	B.I.P.T.G.A	98-37-4601	
16	Johanna Caszse	1103-1961-00009	B.I.P.T.G.A	89053677	
17	Rammy Luellen	1107197800111	B.I.P.T.G.A	87952154	
18	Erin Boden	1101199200030	BIPGA	88865829	eriboden36@yahoo.com
19	Frank Linde	1101100100145	BIPGA	987475-12	
20	Vanessa Johnson		BIPGA	3358104	beautifullbodygirl@spide.com



LIST OF ATTENDANTS ROATAN GUIDE TRAINING

Date Sept 9th 2011

No.	NOMBRE	# de Identidad	ORGANIZACION/ EMPRESA	TELEFONO	E-MAIL
1	Christopher James		BIP BGA	97291000	Chris.Allan@BIPBGA.com
2	Kimberlyn Forbes	1103-1979-000130	BIP BGA	3267-4121	
3	Zebbi James		BIP BGA	3067-0290	
4	Sharmila S. Coleman	1103-1992-00061	BIP TGA	89976882	
5	Maria Flores	11-01-1980-00078	Caribe Sky Canopy	98533067	
6	Meruy Dilbert	1103-1971-00068	BIPTGA	3367-5105	
7	Julie Solizane	1103-1986-00104	B.I.P.T.G.A	8955-6780	
8	Shelanie Bush	1101-1994-00236	B.I.P.T.G.A	88782652	
9	Helo Welkome	1103-1993-00030	B.I.P.T.G.A	8752-0274	
10	Vaana Johnson	1101-2005-00034	B.I.P.T.G.A	33521104	beautiful@pplbip.com
11	Ginae Johnson	1101-2008-00031	B.I.P.T.G.A	8835587	Shantel@bip.com
12	Dayson Boggs	1101-1985-00551	B.I.P.T.G.A	89507944	Dustin@unit.kp.com
13	JERRY WILLENZIE	1103-1981-00067	B.I.P.T.G.A	88053677	
14	Hector G. Ruyff	0521-1986-02635	SIS Honduras SA	99496929	
15	An. Nelson Garcia	3632-1989-00335	SIS Honduras SA	9990-1327	crisp@sis.com
16	Licario Zepeda	0801-1981-08856	Caribe Sky Canopy	9461-9668	info@sky-canopy.com
17	Karla Jimenez	1103-1990-00015	BIPTGA	77-67-33-04	
18	Erntin Badden	1101-1992-00111	BIPTGA	89965877	calin@bip.com
19	George Bonagas	1101-1992-00030	BIPTGA	94742374	
20	Dariz Gale	1103-1994-00030	BIPTGA	6983796-01	
21	Nickel Guitt Rivera	1103-1982-00003	BIPTGA	89299272	
22	Kenneth de la matosa		BIPTGA	87982154	



PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

LIST OF ATTENDANTS ROATAN GUIDE TRAINING

Date 12 Sept 2011 Place _____

No.	NOMBRE	# de Identidad	ORGANIZACION/ EMPRESA	TELEFONO	E-MAIL
1	Natalie Pedulla	1101-1969-00134	M.C. TOUR	89495103	
2	Saba Gomezia	0105-1981-00202	PERSONAL	99647030	
3	Jennifer Bostillo	1101-1975-00010	M.C. TOURS	9889 9936	Jenifrbostillo@yahoo.com
4	Jorge Ivan Avila	0501-1980-04545	M.C. TOURS	9912-7727	georgeiaf@hotmail.com
5	Jackalen Pouchie	1101-1973-00072	M.C. TOURS	99-46-8298	
6	Don Collins		Caribe SKU	99-37-5280	
7	Guy Poggi	0501-1974-10099	AR20-ACMATS	96-97-9735	
8	Shela Henry	1102-1977-00056	M.C. TOURS	33571937	
9	Melissa Jackson	1101-1986-00264	Kasehale	9849-28-92	mellisa_jackson@hotmail.com
10	David Pinnace	1103-1983-00027	MC TOURS	32-16-5242	DAVID.PINNACE@ROATELMAIL.COM
11	Jaslyn Green	1101-1965-00037	MC TOURS	99-47-3703	Ladyejinnamong@yahoo.com
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					



PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

LIST OF ATTENDANTS ROATAN GUIDE TRAINING

Date 27/ sept / 2011 Place _____

No.	NOMBRE	# de Identidad	ORGANIZACION/ EMPRESA	TELEFONO	E-MAIL
1	Jimmy Wason G.P	0161-1991-07067	Independent	99394635	NAVA-GODAI.PS@hotmail.com
2	Layretha Lyn Sanders	1101-1973-00009	Fun/Sun	98580390	ltsanders@yahoo.com
3	Andi Matias G	0801-1960-06464	Fun / Sea n	20165232	garezo4B@hotmail.com
4	CARLOS GEREZ S.	2609200501393	FUN & SUN TOURS	95618589	
5	Tracey Borden	1101-1993-0085	Fun & Sun TOURS	96092219	
6	Jefnie Bennet	1101-1977-00211	Fun & Sun TOURS	96373688	
7	Yurell Dilbert	1101-1988-00815	Fun & Sun TOURS	96670589	yurellreygald@Yahoo.com
8	Yessie Elwin	1101-1993-00230	Instituto Hondureño de Turismo	89392002	yessielwin@yahoo.com
9	Shebra Rivera	1103-1985-00050	Instituto Hondureño de Turismo	97-81-6402	shebra2007@yahoo.com
10	Patrick Huillo		tourism industry	87963434	
11	Gina Arandie Dilbert	8770 1101-1993-00025	Tour Guide	87756453	ginsilbat@yahoo.com
12	Karina Castillo	1101-1995-00377	Roatan Concierge	8990-6300	karinacb-spaly@hotmail.com
13	David Borden	1101-1993-00660	Roatan Concierge	95319561	
14	Julie Brooks	1101-1976-00048	Roatan	99502083	
15	Fernando Escob	1007-1954-00030	Amosca	96428822	
16	Gustavo Arrivals	0801-1960-06060	50 with BUS	99937192	Roatan for Plea for @Comail.com
17	Rony Bennett	1101-1981-00215	Rony's TOURS	98846357	rony@roatan@yahoo.com
18	HERNANDE MARTINEZ	1101-1980-00212	RONY'S TOURS	97840591	ERIMADY.MARTINEZ@YAHOO.COM
19	Jonathan Yelith	1101-1992-00459		87932289	



LIST OF ATTENDANTS ROATAN GUIDE TRAINING

Date 23/09/2011

No.	NOMBRE	# de Identidad	ORGANIZACION/ EMPRESA	TELEFONO	E-MAIL
1	Esteban Ariola	0801-1961-0606	Go with GWS	99927192	roatantripke tour@goat.com
2	Patrick Huello	1101-1929-00212	Tourism Industry BPTGA	87968424 33742256	
	Dalton Smith				
4	Jimmy Watson	0101-1991-07062	Independiente	99394635	NAVAL_GodwinB@hotmail.com
5	Julie Brooks	110-1976-00048	Independiente	99502963	
6	Jelnie Bennett	1101-1977-00211	Fun & Sun	96373688	
7	Tracie Rodden	1101-1993-00085	Fun & Sun tour	96092219	
8	Lauretta Sanders	1101-1973-00009	Fun & Sun	98580390	lrsanders@yahoo.com
9	Kanna Castillo	1101-1995-00297	Roatan Concierge	87754355	kanna-14-spain@yahoo.com
10	Yurell Dilbert	1101-2006-00316	Roatan Concierge	96670589	yurellregalado@yahoo.com
11	MARIP GEREZ S.	2609200501393	FUN & SUN TOURS	95618889	gerezet@yahoo.com
12	Audi Martin G	0801-1961-06404	Fun Sun	32165332	
13	Kandy Bennett	1101-1481-00415	Rony's tours	98846357	ronyxroatan@yahoo.com
14	Jonathan Yulith	1101-1992-00652	Rony's tours	8793-2289	
15	Fernando Ferrer	1007-1954-00030	Amazona	96478822	
16	Amira Mcfield	1101-1994-00118	Go with GWS	871164247	amiramcfield@yahoo.com
17	Shebra Rivera	1103-1985-00050	Instituto hondureño	9781-64-02	Shebra 2009@yahoo.com
18	Gina Ashanti D.	1106493-00445	Tour Guide	87758955	ginaalbat@yahoo.com

HOJAS DE PLANIFICACIÓN DE CLASES

HISTORIA NATURAL E INTERPRETACION AMBIENTAL

PROGRAMA DE CAPACITACION DE Guías, Roátan, Honduras

INDICE GENERAL

Nombre de las Clase a Impartir

Número de Pagina

Historia Natural

Concepto de Biodiversidad	4
Características de los Seres Vivos	5
Ciclos De Vida	6
Características de los Vertebrados	7
Adaptaciones de las Aves.....	8
Comunicación de las Aves.....	9
Importancia De Las Aves Para La Comunidad	10
Reptiles Y Anfibios.....	11
Identificación Y Nombre De 15 Animales Comunes Del Ecosistema.....	12
Cadena Alimenticia	13
Interacción De Las Especies	14
Ecosistemas-Población y Habitat.....	15
El Manglar Y Los Humedales	16
El Mundo Marino.....	17
Medio Ambiente y Contaminación	18

Clases de Interpretación Ambiental

Introducción a La Interpretación.....	19
El Propósito de Interpretación ambiental y su Vinculo a la Conservación	21
Característica #1: Habla Fuerte y Claro	22
Característica #2: Usa comunicación No Verbal.....	23
Característica de Guías #3: Un Buen Guía actúa Profesionalmente Parte I, Es Puntual, Saluda a los Turistas	24
Característica de Guías #3: Un Buen Guía actúa Profesionalmente Parte II, Vestirse Profesionalmente	26
Característica de Guías #4: Se prepara con anticipación Parte I- Creando un Inventario del Sitio	27
Característica de Guías #4: Se prepara con anticipación Parte II- Prácticas.....	28
Característica de Guías #4: Se prepara con anticipación Parte III- Investigaciones	29
Característica de Guías #5: Provee información necesaria a los Visitantes	30
Característica #6: Es un buen naturalista- Creando un excelente Tour de Observación de Aves.....	31
Característica #7- Uso de ejemplos universales	32
Interpretación es Relevante	33
Característica #7 Conoce su Audiencia: Perfil de los Turistas.....	34
Característica # 8: Ayuda a los Turistas Aprender por ellos mismos – Descubrimiento Guiado	35

Característica # 9: Tiene un buen mensaje para cada Tour Parte I- Importancia del Mensaje	37
Característica #9 cont'd: Tiene Un Mensaje para Cada Recorrido	39
Característica # 10: Prepara una Estructura para Cada Recorrido.....	41
Bosquejo de Presentación de un Tour.....	44
Característica #10- Repaso y características de las paradas	46
Característica # 11: Usa Lenguaje Interesante Parte I, Aprendiendo a dar un WOW	47
Característica de Guías #12: Paseo Sensorial- Utiliza los 5 Sentidos.....	50
Característica #12: Hacer sus tours más dinámicos- usar Juegos y Actividades	51
Característica #13- Usa Lenguaje Interesante.....	52
Hoja de Trabajo:¿Que es Interesante, que no lo es	53
Característica #13- Contar historias.....	54
Característica #14: Maneja el Grupo	55
Característica #14: Maneja el Grupo-Juego de Turistas Enojados y Difíciles.....	56
Característica # 14: Maneja el Grupo: Lista de Pasos	57
Característica #15: Sabe Primeros Auxilios y Lleva el Equipo Apropiado.....	58
Característica #16: Maneja Preguntas Difíciles	59
Característica # 16 Brinda Información Correcta y Maneja Preguntas Difíciles	61
Característica #17- Sugiere llevar al cabo Acciones de Conservación Relevantes	62
Característica #18: Hace Transiciones Suaves entre las Estaciones	63
Conceptos de implementar durante transiciones	65
Característica #19- Evalúa el recorrido	66
Característica #19: Evalúa El Recorrido- Notas para ayudar la enseñanza	67
Característica # 20: Continua Aprendiendo y mejorando el Recorrido.....	67
Servicio al Cliente	68

CONCEPTO DE BIODIVERSIDAD

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Explicar el concepto de Biodiversidad.
- Identificar dos ecosistemas con mayor diversidad.
- Observar y obtener datos de especies y sus actividades en los ecosistemas del alrededor.
- Nombrar 5 especies endémicas de Honduras.

Presentación: Se escribe la palabra Biodiversidad en la Pizarra y se le pregunta a los estudiantes que ellos piensan que es la Biodiversidad y que se les viene a la mente cuando ven esta Palabra. Se les da ejemplos de la Diversidad como el caso de la cocina, donde se pueden encontrar diferentes tipos de cosas como para cocinar y comer. Luego se les presenta el término biodiversidad en plantas y animales, sus interacciones, hábitat y ecosistemas. Se les introduce el término de especies endémicas.

Practica: Se le pide a los alumnos que salgan al campo para observar las diferentes cosas en el ecosistema como pájaros comiendo insectos, rocas, hojas cayendo al agua, las que deben de apuntar en sus cuadernos de notas luego de regreso en el aula en grupos reúnen la información que han anotado y describen las diversidad de cosas y actividades que se desarrollan en el mismo momento en una zona o en el ecosistema.

Producción: Se les pide a los estudiantes que en grupos analicen el porque de la diversidad de especies y que es lo que hace que esta se produzca y que pasa en el caso de las especies endémicas. Deben de presentar sus respuestas al grupo y discutir las hipótesis que estos plantean.

CARACTERISTICAS DE LOS SERES VIVOS

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Diferenciar entre los seres Vivos y no vivos.
- Mencionar 4 características de los Seres vivos.

Presentación: Se presentan las características de los Seres vivos como ser: Células, Movimiento, Alimentación, reproducción

Practica: se le presenta un listado de cosas y objetos para que los estudiantes identifiquen a que grupo pertenecen y expliquen porque consideran que pertenece a ese grupo asignado.

Se hace un recorrido en el campo señalando diferentes objetos y seres vivos preguntado a los estudiantes a que grupo pertenecen.

Producción: Los estudiantes en busca de cuatro diferentes cosa y seres vivos y se los presentan al grupo para discutir al grupo al que pertenecen. Luego se hacen análisis en grupos entra las diferencias entre un Auto y un ser vivo.

Que contesten las siguientes preguntas en grupo:

- ¿Qué relaciones existen entre los seres vivos que identificó?
- ¿Qué características poseen las plantas y animales del lugar?
- ¿Qué relaciones existen entre el agua, el aire, el suelo y demás seres del área investigada?
- ¿Cuáles son las características de los seres vivos y no vivos del lugar?
- ¿Por qué los seres vivos necesitamos de los no vivos?

Hacer el experimento con levadura y que los estudiantes expliquen lo que pasa.

CICLOS DE VIDA

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Describir el Ciclo de Vida de una especie de su comunidad.
- Decir las diferencias entre los Ciclos de Vida de Diferentes Animales.

Presentación: Se les presenta el término de Ciclo de Vida y se les pregunta que entienden ellos por ciclo de Vida.

Practica: Se les pide a los estudiantes que realicen una descripción de su ciclo de vida tomando en consideración los aspectos más importantes de su vida y legando al punto en que hincaron la capacitación. Se pide a algunos de ellos que expliquen lo que han elaborado para su ciclo de vida.

Producción: Se les pide a los estudiantes que en grupos describan el ciclo de vida de diferentes Organismos donde se incluyan plantas y animales. Se busca la información en las guías de campo tanto de Aves como de mamíferos y de reptiles.

CARACTERÍSTICAS DE LOS VERTEBRADOS

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Identificar las Características Principales de los Vertebrados.
- Explicar la Diferencia Principal entre vertebrados e Invertebrados.
- Identificar y diferenciar las 5 diferentes clases de Animales Vertebrados.
- Describir las clases de animales vertebrados en términos de la piel, Respiración, reproducción y cuidado parental.
- Identificar las principales características de los animales en la vida real.

Presentación: Explicar las principales diferencias entre los animales y las plantas mostrando el póster de lo 5 reinos de los Organismos Vivientes. Es importante el mostrar características de algunos micro organismos. Presentar lo diferentes clases dentro de los vertebrados.

Practica: Se realizan preguntas con los nombres de las diferentes clases de vertebrados y se le pide a los estudiantes que expliquen que conocen ellos de esta clase. Se les pide salgan en grupos a dar un recorrido de 20 minutos y luego deben de presentar los resultados obtenidos a los compañeros y se analice en plenaria el resultado.

Producción: En pequeños grupos los estudiantes buscan información acerca de una de las cuatro categorías de vertebrados. Piel, respiración, reproducción y cuidado parental. Luego en hojas de rota folio presentan la información para poder explicar los términos antes mencionados. Se debe de incluir en la presentación la importancia de los vertebrados y la importancia para la tecnología. Enumerar al menos 5 razones por las cuales ese grupo de vertebrados esta en peligro de o amenazado de extinción.

ADAPTACIONES DE LAS AVES

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Identificar diferentes adaptaciones de las aves en sus picos, patas y alas.
- Identificar la relación entre las adaptaciones y hábitos de las aves.
- Conocer otro tipo adaptaciones que se dan en las Aves.

Presentación: Presentar a los estudiantes el significado de la palabra adaptación, se les presentan las diferentes ejemplos de adaptaciones que se puedan presentar como para el caso de patas, Picos, audición, Vocalización y vuelo. Hasta este punto solo se les habla de ello y no se les presentan ejemplos.

Practica: En grupos se les pide que dibujen y preparen una presentación de las diferentes adaptaciones que ellos conocen en la vida real, mencionando las aves que tiene estas adaptaciones y el porque de ellos. El maestro presenta los ejemplos de las adaptaciones mostrando los ejemplos.

Producción: Se les pide a los estudiantes que escojan ser una ave y que expliquen cual seria su adaptación y el porque de este tipo de adaptación. AL finalizar de manera individual se presentan fotos de diferentes ejemplos de aves.

COMUNICACIÓN DE LAS AVES

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Nombrar los diferentes mecanismos de Comunicación de las Aves.
- Identificar al Menos 5 sonidos de aves típicas de su comunidad.
- Explicar si los cantos de las aves son aprendidos o Heredados.

Presentación: Se realiza la presentación a los estudiantes de los medios de comunicación de las aves además de los Sonidos. Se explica cuales son las Funciones del Canto, como es el procedimiento en que las aves aprenden a cantar, se presentan diferentes especies con sus cantos preguntando a los estudiantes si conocen el nombre el ave que realiza ese canto en particular. Presentar ejemplos de aves que utilizan los sonidos para distraer presas, cortejar a su pareja, para amenazar, etc.

Practica: Se les pide a los estudiantes que en grupos salgan al campo y puedan identificar al menos 5 aves distintas por el canto, una vez tienen algunas de las aves y presentan a los demás la lista de las aves que han identificado.

Producción: Los alumnos presentan a todo el grupo el sonido para que los demás identifiquen el ave y se hace con toda la lista de aves que estos han identificado, luego presentan e identifican las características del ave, tanto de canto como características para poder identificar el ave.

IMPORTANCIA DE LAS AVES PARA LA COMUNIDAD

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Porque las Aves son importantes para la comunidad.
- Entender el significado de la observación de aves en la Industria del Turismo.
- Dar ejemplos de las funciones que diferentes aves desempeñan en un Hábitat.

Presentación: Se presentan fotos de diferentes tipos de aves y se les explica de la importancia que tiene la actividad de avistamiento de aves para la economía dentro del rubro turístico. Se presentan las estadísticas que se tienen en el TTB. Posteriormente se les presentan las importancias ecológicas de las especies de aves.

Practica: En grupos se pide a los estudiantes que identifiquen las 5 aves de sus comunidades que más les atraen y que expliquen que importancia que creen ellos que pueda tener esa especie de ave dentro de un ecosistema. Se les pide que expliquen porque creen que los observadores de aves vendrían a sus comunidades a observar aves.

Producción: Se les asignan diferentes tipos de aves a cada grupo para que puedan explicar la importancia de esa ave en los ecosistemas y hacer una relación de las adaptaciones que esta ave ha desarrollado para poder hacer gala de sus atractivos o trabajos a realizar.

REPTILES Y ANFIBIOS

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Identificar 3 características de los reptiles.
- Identificar 3 características de los anfibios.
- Distinguir entre los reptiles y los Anfibios.
- Identificar 2 similitudes entre los Reptiles y los Anfibios

Presentación: Se inicia preguntando las características de los reptiles y de los Anfibios, y se les pide que brinden ejemplo de diferentes especies existentes en el País. En discusión con todos los alumnos se van presentando las características específicas de los reptiles y anfibios.

Practica: En grupos se les da el nombre de diferentes Organismos para que identifiquen las diferencias entre reptiles y anfibios. Deben de explicar cual es la Importancia de este organismo dentro del ecosistema y Luego presentan a los demás cual fue la clasificación que realizaron y la discuten con los demás compañeros para validar esa agrupación.

Producción: En grupos los estudiantes presentan las diferentes formas en que los reptiles y anfibios son beneficios para el Humano y como el humano esta afectando o dañando el desarrollo de estos Organismos.

IDENTIFICACIÓN Y NOMBRE DE 15 ANIMALES COMUNES DEL ECOSISTEMA

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Identificar las Características principales de 15 animales de los ecosistemas presentes en sus comunidades.
- Identificar las especies similares para cada organismo.
- Conocer de la Biología de las Especies a identificar.
- Conocer la distribución de estas especies y su importancia.

Presentación:

- A. Se inicia con la presentación de los diferentes grupos de organismos que vamos a estudiar, denotando principalmente los que las comúnmente se encuentran en las diferentes áreas que ellos trabajaran.
- B. Se les presentan las diferentes guías de campo con que se cuenta y como están ordenadas de acuerdo a las especies o géneros.
- C. Se les presenta a los participantes unos cuantos animales que se pueden diferenciar, de preferencia unos que ellos conozcan o han escuchado y se les muestra otros que son similares y como se pueden diferenciar.

Practica:

- A. Se les reúne en grupos y se les pide que identifiquen 5 animales de los distintos ordenes (Mamíferos y reptiles) y que los presenten y si conocen otros con los que se les pueda confundir y como diferenciarlo. Igualmente deben de hablar un poco de la los hábitos alimenticios de cada animal.
- B. Se les pide que den una descripción de cual creen que sea la importancia de ese animal para el ecosistema.

Producción:

- A. Con los animales que han identificado se le pide que presenten cuales son las principales amenazas para que sobrevivan y que se puede hacer para evitar su muerte.
- B. Es muy importante el que desarrollen actividades de concientizacion y valoración de las especies.

CADENA ALIMENTICIA

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Explicar lo que Significa la Cadena Alimenticia
- Nombrar y describir los componentes de la Cadena Alimenticia.
- Identificar las Diferencias entre la Plantas y los Animales en términos de Productores y consumidores.

Presentación: Se presenta el término cadena alimenticia a los estudiantes y se les pregunta que entienden por ello, luego con ayuda de los diagramas se les explican los diferentes procesos de la cadena alimenticia y se nombran todos los organismos que están involucrados en esto identificando los productores, los consumidores, los diferentes tipos de consumidores.

Practica: Aplicar la Dinámica de Cadena Alimenticia, Una vez realizada la dinámica y cuando los estudiantes han ocupado los diferentes posiciones de la cadena se procede a realizar una gira para que los estudiantes recojan algo verde, algo que se pueda comer, algo que no se pueda comer, algo extraño, algo vivo, algo muerto, algo duro, algo blando, algo triste, algo alegre. Luego los llevan a la clase y los reúnen por categorías, luego se reclasifican en categorías de Orgánico e Inorgánico.

Producción: En grupos de tres o dos personas se les pide que organicen una cadena alimenticia con algunas de las cosas que encontraron, explicando la función e importancia de cada una de ellas dentro de la cadena alimenticia. **Es importante que denoten las maneras en que se puede afectar esa cadena en particular por las actividades rutinarias del Hombre de ser posible el maestro puede preguntar que pasaría en esa cadena si el hombre riega insecticidas? Por Ejemplo.**

INTERACCION DE LAS ESPECIES

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Reconocer que la interacción entre dos especies puede tener o no tener consecuencias.
- Identificar los diferentes niveles de Interacción de las Especies.
- Describir al menos tres tipos de interacciones que pueden ocurrir entre las especies.

Warm-Up: Predador y presa: Los estudiantes forman un círculo, agarrados de las Manos, dentro del círculo 4 estudiantes uno vendado con un pañuelo, (pretendiendo ser un tiburón), los otros tres representan peces. Uno de los peces tiene su pie amarrado con una cuerda, representando un pez enfermo o débil. Todo los de mas peces aplauden y el tiburón atrapa uno, usualmente el débil o enfermo. Se repite la actividad con varios estudiantes. Se les explica a los estudiantes la Importancia de los predadores en la Eliminación de animales enfermos.

Presentación: Se les explica a los estudiantes sobre la interacción de las especies y las consecuencias de interacciones muy cercanas, se les pregunta a los estudiantes sobre interacción de especies. Con las tarjetas o nombres de organismos se les pregunta a los alumnos como se puede ver afectadas o interactuar estas especies. Se les pide a los estudiantes que den ejemplos de carnívoros y herbívoros para poder explicar las relaciones de predador y presa. Se pide que igualmente expliquen sobre la competencia entre las especies.

Practica: Se realiza un recorrido por los alrededores para buscar ejemplos de diferentes tipos de interacciones. De regreso en el aula, se presentan otros ejemplos de tarjetas de animales y se les pregunta a los estudiantes los tipos de interacciones que se pueden presentar. En 4 grupos se les entregan tarjetas o fotos con diferentes organismos y se le pide a los estudiantes que realicen parejas de interacciones identificando todos los tipos de interacciones que se pueden dar con las tarjetas entregadas y como estas pueden afectar a cada organismo.

Producción: Se les pide que en parejas realicen una presentación de 10 minutos para explicar a unos turistas, los ejemplos de interacción, en la pareja los estudiantes presentan la descripción de cada una de las especies, descripción de su Hábitat, el tipo de interacción, que pasa al otro si este es removido del ecosistema.

ECOSISTEMAS-POBLACIÓN- HABITAT

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Nombrar 5 diferentes animales y sus respectivos Hábitat.
- Describir el termino Ecosistemas como el lugar de interacción entre organismos vivos y no vivos.
- Explica las diferencias entre Hábitat y Ecosistema.
- Definir el concepto de Población.

Presentación: Pedir a los estudiantes que lean la página 28 del Guide's Guide durante un tiempo y luego se les pide que contesten preguntas tales como: Que es un ecosistema, Características de un ecosistema. Unas ves discutidas con los estudiantes se les presentan los términos y concepto y se les explica la Importancia de los Ecosistemas. Se presentan los conceptos de Poblaciones y comunidad y las principales diferencias.

Practica: En diferentes grupos se les pide a los estudiantes que escojan un ecosistema y que describan las especies de plantas y animales que en este viven y la importancia de estos para el Humano. Haciendo la Presentación a sus compañeros de Clase.

Producción: Con los ecosistemas que los alumnos han encontrado que se explique la diferencia entre ecosistema y hábitat dando ejemplos. Deben de nombrar al menos 8 diferentes maneras en que el hombre afecta los ecosistemas y las maneras en que los ecosistemas son afectados de manera natural.

EL MANGLAR Y LOS HUMEDALES

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Explicar el concepto de Humedales y su diferencia con respecto a los Manglares.
- Nombrar las Principales especies de mangles existentes en los Humedales de Honduras.
- Nombrar al menos 5 aspectos importantes de los Humedales.
- Describir lo que es la Convención Ramsar para los Humedales.
- Nombrar los 6 sitios Ramsar existentes en Honduras.

Materiales: Dinámicas, Data show, postres de los Sitios Ramsar en Honduras, Fotos y proyector de Slices, Guías de Campo, Mapa de Norte y Centro América, Mapa de Ecosistemas de Honduras, Libro de aves del Manglar, Tarjetas de Colores, Pápelografo, marcadores de colores.

Presentación: El instructor presenta las principales diferencias entre un Manglar y un Humedal, se realiza la presentación de diferentes zonas que se tienen Humedales en Honduras. Posteriormente se realiza la presentación de lo que es la Convención Ramsar y se nombran los sitios Ramsar que se tienen en Honduras.

Practica: En grupos se le pide a los estudiantes que describan las principales amenazas que están afectando los Humedales y zonas de Manglares del País. Igualmente por grupos deben de escribir los 5 aspectos más importantes de los Humedales y que los presenten por grupo.

Producción: Se realizan diferentes estaciones en las cuales se colocan objetos, frases, fotos de organismos y por grupos deben de realizar una presentación en la cual describan las relaciones y/o funciones de cada cosa que encuentren en cada estación explicando a los compañeros como estos objetos, cosas o animales se observan en la vida o la destrucción de los Humedales. Se pretende que muestren a los turistas como cosas tan “sencillas” como un a bolsa plástica puede afectar la vida de una tortuga por ejemplo.

ELMUNDO MARINO

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Presentar los diferentes Organismos existentes en los Océanos
- Entender la Importancia de la Protección del Sea Grass
- Entender la Inmensidad de los océanos.

Presentación: se les da una presentación general de todos los organismos que podemos encontrar en los océanos tratando de identificar algunos de los más comunes o los que mas fácilmente se pueden observar. Se les presentan fotografías de diferentes organismos que se podrían considerar como raros pero que son fácilmente observables en los océanos pero que comúnmente no tomamos el tiempo para identificar.

Practica: Se reúnen los estudiantes en parejas y se les pide que busquen en las guías de campo organismos que a ellos les llaman la atención o que ellos han observado pero que no tiene idea de los que se trata y les gustaría presentar a sus compañeros. Deben de buscar las fotos el nombre en Ingles y el nombre común que ellos les asignan. Es importante que ellos presenten donde comúnmente se pueden observar estos organismos.

Producción: Cada pareja presenta a los demás los diferentes organismos elegidos y los presentan al resto de la clase consultando si ellos los han observado y presentado algún tipo de creencia o leyenda que conozcan de estos animales.

MEDIO AMBIENTE Y CONTAMINACION

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Comprender el concepto de medio ambiente
- Comprender el concepto de contaminación, sus diferentes causas y multiples efectos en el ambiente
- Reconocer la relación existente entre el ambiente y la contaminación del cual es objeto
- Identificar mediadas de prevención de la contaminación a nivel local

Presentación: El instructor solicita la estudiante que pueden definir el concepto de medioambiente y contaminación y reconocer la relación entre ambos temas. A través de una presentación power point se presenta las principales fuentes de contaminación, sus causas y los efectos a nivel ecológico, económico y social

Practica: Una vez presentado el caso, se realiza una gira de reconocimiento por la comunidad y se les pide a los estudiantes que durante el recorrido identifiquen y anoten las fuentes de contaminación (actuales y potenciales). El recorrido no deberá exceder los 40 minutos. Luego se retorna al salón de clases.

Producción: Los estudiantes formaran tres grupos de trabajo y de acuerdo a las fuentes de contaminación potencial y actuales, cada grupo identificara al menos 5 medidas a nivel comunitario para la prevención y control de la contaminación. Cada grupo expondrá durante 10 minutos sus alternativas. Se pretende que con la información adquirida y sus propias alternativas de prevención, los estudiantes puedan aplicar los conocimientos adquiridos en sus tours de la comunidad, ya que al visitante usualmente pregunta sobre la manera de controlar la contaminación en un sitio y máxime en una isla.

CLASES DE INTERPRETACIÓN AMBIENTAL:

Introducción a La Interpretación

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Explicar la significado y calidades de un guía interpretativa usando las 20 características de un buen guía
- Explicar 5 diferencias entre un tour interpretativo y un tour no-interpretativo

Presentación 1: Explicar a los estudiantes que van a actuar como turistas a la comunidad, y el instructor es el guía. Darles un tour “típico,” sin interpretación. El guía es amable, pero el tour no tiene ni tópico, ni mensaje, con información no relacionada. El tour no incluye ninguna relevancia a los visitantes, y ninguna manera de involucrarse en la conservación del área.

Presentación 2: Con los estudiantes todavía actuando como visitantes, darles un tour interpretativo.

Practica: Hacer una lluvia de ideas sobre los dos tours diferentes. ¿Cuál creen que fue interpretativo? ¿Por qué? ¿Cuáles fueron las diferencias entre los dos tours? Aprendieron algo nuevo de los tours? ¿Qué aprendieron, y de cual tour?

Presentación 3: Explicar el propósito de un tour interpretativo y su vinculo a la conservación. Un tour interpretativo tiene un tema específico, relaciona el tema a las vidas de los visitantes, da un mensaje de conservación, y provee los visitantes con una manera de participar en la conservación del sitio.

Interpretación es una herramienta de comunicación- una manera de dar un mensaje específico a los turistas. ¿Por qué los seres humanos damos mensajes? ¿Qué es un mensaje común? “Te Amo!” ¿Por qué enviamos el mensaje? ¿Que esperamos de ese mensaje? Queremos enviar un mensaje a los turistas, y esperamos una respuesta (ellos nos van a ayudar conservar el lugar)

Es muy difícil enseñar y aprender habilidades de interpretación. Requiere práctica, dedicación, y visión para volverse como un guía interpretativo. Sin embargo, sin estas habilidades, los guías no tienen una manera de vincular sus tours a la conservación, y no tienen maneras de motivar y crear entusiasmo.

Practica 2: Cada estudiante recibe la Lista de 20 características de un Buen guía. Todos tienen que leerlo a si mismo, escribiendo notas y preguntas al lado del papel. Cuando todos terminan, pida sus comentarios. ¿Algunas preguntas? Ir por cada característica y discutir las.

Producción: Los estudiantes trabajan en grupos de 2-4. Cada grupo tiene una característica, solo los fáciles (1-6). Cada grupo tiene que crear dos dramatizaciones acerca de su característica. Uno mostrando buen guía, otro mostrando mal guía. Todos en el grupo tienen que decir por lo menos 4 frases. Después de las dramatizaciones de cada grupo, discuta la característica.

El Propósito de Interpretación ambiental y su Vinculo a la Conservación

Objetivo: Al fin de la clase, los estudiantes podrán:
-entender la importancia de su trabajo como guías interpretativas en la conservación de las áreas protegidas

Materiales: Tarea del primer modulo, "Importancia de guías Interpretativas", lista grande de las 20 características.

Presentación: Explica el propósito de un tour interpretativo y su vinculo a la conservación. Un tour interpretativo tiene un tema específico, el tema esta relacionado a las vidas de los turistas, da un mensaje de conservación, provee los visitantes con una manera de participar en la preservación del sitio.

Practica: Hagan 5 grupos para discutir las respuestas de la tarea que cada grupo tiene (Ver la tarea de modulo I). No deberían estar más que 1 estudiante de cada patrocinador en cada grupo. Discuten las respuestas, y cada grupo tiene que tener una lista de 6 razones que los guías interpretativos son importantes.

Producción: Los grupos presentan sus listas de 6 razones que los guías interpretativos son importantes.

Capítulos de Sam Ham***

Revisión: Explicar a los estudiantes que cada uno va a crear 2 tours interpretativos durante el modulo. Por eso, tienen que empezar ahora pensar en un tema de su primer tour- mariposas, manglares, la comunidad, la deforestación, el río, la erosión, etc... Siempre cuando hacemos un ejercicio, deberían estar pensando en como se puede aplicar este ejercicio a su tour, creando ejemplos relevantes a sus tours.

Característica #1: Habla Fuerte y Claro

- Objetivo:** **Al final de esta lección, los estudiantes serán capaces de:**
- Entender el concepto de “ Características de un Buen Guía”
 - Organiza características usando una lista principal en sus cuadernos.
 - Reconoce la importancia de hablar fuerte y claramente.

Materiales: Un papelografo nombrado “20 Características de un Buen Guía”
Un Buen guía...

Presentación: Los conocimientos básicos de interpretación permiten a los guías relacionar mensajes de conservación y tratar temas sobre la naturaleza de una forma personal y practica para que las personas locales y los turistas aprendan la importancia de los ecosistemas.

El concepto de 20 características de un Buen Guía es introducido en la manera en el que los guías van a practicar interpretación a lo largo del curso. El papelografo con las 20 características se pone en una pared y se deja durante el resto del curso.

Característica del Guía #1 es: Un buen guía habla fuerte y claro. El maestro escribe la característica en la lista y hace que el estudiante lo repita hasta que sea lo suficientemente fuerte y claro. Dramatización de un buen discurso (fuerte y claro) vs. Un mal discurso (balbuceado, rápido, voz suave) utilizando “Hola, mi nombre es.....Hoy voy a ser su guía.”

Practica: En dos grupos los estudiantes practican su introducción con voz fuerte y clara.

Repaso: Regresar a la clase y poner a los estudiantes a repetir la característica una vez mas.

Característica de Guías #2: Utiliza Comunicación No-Verbal

- Objetivo:** Al final de esta lección, los estudiantes serán capaces de:
- Utilizar y reconocer la importancia de la comunicación no verbal incluyendo el lenguaje corporal, contacto visual, y sonreír.
- Materiales:** Cartas con figuras de animales.
- Presentación:** 2 Dramatizaciones- Buen Guía vs. Mal Guía.
- Mal Guía:** Saluda al turista sin lenguaje corporal, no sonríe, y anda puestos unos anteojos de sol. Trata de señalar un ave sin utilizar el lenguaje corporal y el turista nunca logra ver el ave y se molesta.
- Buen Guía:** Saluda al turista utilizando lenguaje corporal, sonríe, y no anda puestos anteojos de sol. Utiliza lenguaje corporal para señalar un ave y describe sus acciones. El turista esta muy emocionado. Preguntar a la clase cual guía es el mejor y porque, haciendo énfasis en todos los puntos observados.
- Practica:** La clase se divide en dos grupos y juegan el juego del Nudo Humano. Los estudiantes se dividen en 2 grupos y se unen al azar sujetándose las manos con todos los miembros de su grupo. Esto crea un nudo humano y los estudiantes deben desenredarse sin soltar las manos haciendo un círculo. Los estudiantes no pueden hablar y deben desenredarse solamente utilizando lenguaje no verbal.
- Apretón de manos: Se le asigna a los estudiantes que caminen alrededor y se saluden cada uno sin utilizar ninguna palabra. Luego el maestro lee en voz alta el nombre de la persona en particular que están saludando (ej. El Presidente, Artista, un familiar, un desconocido, un científico, etc....) Los estudiantes deben animarse en alterar su lenguaje corporal y expresiones faciales dependiendo a quien ellos están saludando.
- Jugar Charadas utilizando estructuras cooperativas: El estudiante mira y se le asigna la figura o nombre de un animal al que deberá actuar. ¡Recuerde nada de sonidos! Para que la clase pueda adivinar correctamente, el deberá actuar el papel de forma muy clara.
- Producción:** Dos grupos con un maestro por grupo. Cada estudiante tiene la oportunidad de realizar un tour de 2 minutos usando solamente lenguaje corporal. SOBRE EXAGERACION.
- Repaso:** Los estudiantes deben repetir las características y apuntarlas en su cuaderno.
-

Característica de Guías #3: Un Buen Guía actúa Profesionalmente Parte I **Es Puntual, Saluda a los Turistas**

Objetivo: Al final de esta lección, los estudiantes serán capaces de:

- Saludar a los turistas
- Ser cortés, puntual, y escuchar a los turistas.

Presentación: El maestro presenta la siguiente característica de un buen guía "Actúa Profesionalmente". El maestro explica profesionalmente (tal vez puede ser la palabra del día). Hablar acerca de la guía como una profesión al igual que un doctor o administrador. Los guías necesitan demostrar comportamiento que es profesional y tratar a los turistas como clientes que están pagando por el servicio de guía.

El maestro explicará que actuar profesionalmente significa saludar a los turistas y ser cortés, atento (Escuchar a los Turistas) y puntual. Explicar que significan estos términos y dar ejemplos.

Luego, varios maestros hacen una dramatización sencilla. Un maestro es el guía (vestido profesionalmente) y los otros maestros son turistas. El guía modela una forma apropiada de saludar a los turistas.

Guía: "Buenos días, mi nombre es.... Hoy seré su guía. ¿Cuál es su nombre?"

Turista1: Mi nombre es...."

Guía: "Gusto en conocerlo" (Apretón de manos)

Guía: "¿Cuál es su nombre?" (A los otros turistas, etc.) Y luego ¿De dónde vienen?"

Luego los maestros presentan la misma dramatización, pero con un nuevo guía que no actúa profesionalmente. Este guía llega tarde (después de los turistas, no puntual), pregunta a los turistas sus nombres pero realmente no los escucha (no está atento), y luego actúa algo desinteresado, así que no es cortés.

Práctica: Preguntar a los estudiantes que describan las diferencias entre los 2 guías. Como se sentirán los turistas con el segundo guía en comparación al primer guía. Creer que estos turistas disfrutarían su tour? ¿Creen que regresarán por otro tour con este guía? ¿Recomendarían este guía a sus amistades? ¿Estarían dispuestos de dar a este guía una buena propina?

Saludar a los turistas, actividad de campo; todos caminando alrededor se dan las manos y se preguntan su nombre y practican la frase “Gusto en conocerlo” por 5 minutos.

Producción: Dividir los estudiantes en grupos de 3 a 4 personas y hacerlos actuar en sus propias dramatizaciones sobre saludos hacia los turistas. Cada estudiante tendrá su turno siendo el guía y los otros harán el papel de turistas. Primero, decirles a todos que lo realicen profesionalmente. Los maestros visitaran los diferentes grupos para asegurarse que lo hacen correctamente. Una vez que todos han realizado el papel del guía profesional, puedes asignarles que hagan el papel de un guía no profesional.

Repaso: Reunir a los estudiantes y preguntarles porque es importante actuar profesionalmente. Asegurarse varios puntos sean mencionados (reputación del guía, comunidad, parque, mejores propinas, mas turistas visitaran las AP’s, los turistas los recomendaran con otros, etc...)

Característica de Guías #3: Un Buen Guía actúa Profesionalmente Parte II **Vestirse Profesionalmente**

Objetivo: Al final de esta lección, los estudiantes serán capaces de:

- Vestirse profesionalmente para sus tours.

Materiales: Ropa apropiada y equipo para un guía.

Presentación: Los maestros presentan dos pequeños dramas. Un maestro es un guía bien vestido, el otro es un guía muy mal vestido. Ambos guías se comportaran profesionalmente. La única diferencia es que uno esta vestido correcto y el otro no.

Ser honestos (decir no se, ofrecer buscar información posteriormente, y tratar de ir un paso adelante para especular posibles respuestas) Explicar a los estudiantes que es importante siempre ser honestos con los turistas. NUNCA inventar una respuesta a una pregunta que uno no sabe. Siempre es mejor admitir cuando no esta seguro.

Practica: Preguntarle a los estudiantes la su primera impresión acerca de los dos guías. ¿Cuales son sus opiniones? ¿Como estas opiniones están influenciadas por la vestimenta? ¿Que clase de imagen presentan las diferentes prendas? Cuales son las ventajas de vestirse profesionalmente.

Producción: Cada vez que los estudiantes dan sus tours, asegurar que se visten profesionalmente.

Característica de Guías #4: Se prepara con anticipación
Parte I- Creando un Inventario del Sitio

Objetivo: **Al final de esta lección, los estudiantes serán capaces de:**

- Realizar un inventario de cada sitio y para su propia comunidad
- Ver el inventario como una herramienta útil para escoger un tópico y mensaje.

Materiales: Borrador de un inventario de sitio preparado por un maestro.
Copia en Blanco de un Inventario por estudiante (Tarea)
Copia de preguntas para generar ideas (Tarea)

Presentación: El maestro discute con los estudiantes un inventario: Una lista de información en un dado lugar, para preparar una presentación o un tour.
Dar ejemplos de diferentes inventarios. ¿Es importante un inventario para un guía? Porque?

Practica: En grupos pequeños hacer inventarios del salón de clases, por dentro y por fuera. Animar a los estudiantes imaginar que ellos están dando una presentación a un grupo de escolares o turistas acerca del sitio. Cual información sería útil para presentar una exitosa presentación. Use preguntas que generen ideas para que la clase se ponga a pensar. ¿Porque incluyeron unas cosas y otras no? Complete este ejercicio con una lista final de elementos importantes en el aula. Ahora pruebe y divida esos elementos en categorías.

Producción: Dividir los estudiantes en grupos de 4, los estudiantes van a fuera y hacen inventario del sitio. Cada grupo se le asignara una diferente categoría del formato de Inventario; Plantas, Animales, y puntos de interés para un tour o cualquier otra categoría que trabaje bien.

Luego, crear lugares para 4 diferentes estaciones o paradas. Asignar a 2 estudiantes de cada grupo ser los expertos y que se queden en su estación. Los otros 2 estudiantes del grupo son los viajeros y viajan a las otras 3 estaciones recolectando información acerca de las otras categorías. Los expertos de cada grupo ofrecen la información. Luego de este recorrido de descubrimiento, los grupos originales se reúnen para compartir toda la información recolectada.

Repaso: En cada sitio poner a los estudiantes a realizar inventarios de sitios para que luego puedan crear sus tours en un futuro. Los inventarios generalmente funcionan mejor cuando se utiliza el formato descrito en esta lección.

Característica de Guías #4: Se prepara con anticipación
Parte II- Prácticas

Objetivo: **Al final de esta lección, los estudiantes serán capaces de:**

- Entender la importancia de practicar.
- Practicar sus tours en una forma eficiente.

Presentación: Dos maestros presenta una dramatización demostrando la práctica que es necesaria para poder dar un tour modelo. Sobre exagerar la práctica. Continuamente repetir los pequeños detalles, con o sin tarjetas de apuntes, hasta que memoricen la introducción de su tour.

Buenas Directrices para practicar:

1. Crear un resumen (introducción e información básica del tour) en las tarjetas de apuntes correspondientes.
2. Leer en voz alta de las tarjetas de apuntes mientras camina en las actuales paradas del tour.
3. Esconder las tarjetas y tratar de dar el tour completo de manera fluida, notando donde ocurren los olvidos (fallos de la memoria).
4. Volver a las tarjetas y de nuevo leer en voz alta, poniendo atención en los fallos que se cometen.
5. Revise el tour.
6. ¡Practique, Practique, Practique!

Practica: Los estudiantes trabajan en sus próximos tours, con el propósito de crear componentes manejables que son fáciles de practicar. Los maestros pueden practicar individualmente con los estudiantes para asegurar que toda la información sea correcta en sus tarjetas.

Producción: Los estudiantes son enviados a practicar su tour en parejas. Cada estudiante debe escuchar a su compañero practicar su tour dos veces.

Característica de Guías #4: Se prepara con anticipación
Parte III- Investigaciones

- Objetivo:** **Al final de esta lección, los estudiantes serán capaces de:**
- Entender la importancia de investigar su tema.
 - Encontrar mas información en un libro utilizando la tabla de contenidos y el índice.
 - Tomar notas, hacer Tela Araña de Palabras, etc....
- Materiales:** Papeles con varias técnicas de investigación (Lluvia de ideas, listado de Telaraña de Palabras, Fuentes o recursos, notas específicas tomados de textos)
- Presentación:** Demostrar el proceso de investigación. Idear información conocida de un tema antes de comenzar la investigación. Luego demostrar los pasos de una investigación; buscando fuentes de información, tomando notas, tela araña de palabras. Enfatizar la cantidad de información obtenida de la correcta investigación capaz de ser utilizada en su tour. Luego discutir con los estudiantes la importancia de investigar, como utilizar un índice, y estrategias efectivas para toma de notas.
- Practica:** En pares, dar un tema a los estudiantes. Deben utilizar la biblioteca para encontrar donde específicamente pueden encontrar información acerca de su tópico. Hacen un listado de recursos de información potencial que existen. Crear 5 grupos y asigne a cada grupo un tópico (Plantas medicinales, manglares, mamíferos, aves, acuáticas, arrecifes, reptiles). Arriba de cada tópico escribir el tipo de técnica de investigación que el grupo debe utilizar (lluvia de ideas, telaraña de palabras, lista de recursos, libros, y toma de apuntes específicos). Cada grupo deberá practicar utilizando el tipo de método de investigación descrito.

Característica de Guías #5: Provee información necesaria a los Visitantes

- Objetivo:** **Al final de esta lección, los estudiantes serán capaces de:**
- Provee información a los visitantes acerca de lo que necesitara tener para el tour.
 - Distinguir entre deseos y necesidades de sus visitantes.
 - Informar a los visitantes de la longitud, reglamentos del parque, y otras consideraciones de su tour.

Materiales: Tarjetas de apuntes

Presentación: Dos dramatizaciones- Buen guía vs. Mal guía.

Mal Guía: No informa al turista de los artículos que necesitaran, y no informa las reglas, distancia y el tiempo del tour.

Buen Guía: Informa al turista del uso de artículos razonables que necesitaran para el tour, informa las reglas, distancia y el tiempo del tour.

Practica: Hacer 3 grupos de estudiantes, divididos por áreas similares. Realizar lluvia de ideas de cosas que los visitantes necesitan y quieren en sus áreas. Describir la información de la duración del tour y reglas del parque. Idear posible reglas del parque.

Producción: Cada estudiante crea la introducción que darán para su próximo tour. Esta introducción es puesta luego en las tarjetas de apuntes y se les da tiempo para que practiquen, practiquen, practiquen!

Característica #6: Es un buen naturalista- Creando un excelente Tour de Observación de Aves

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Presentar el Código de Ética del Observador de Aves.
- Aplicar los diferentes aspectos de planificación del tour.
- Mostrar una Conducta de Guía de Aves Profesional.

Materiales: Data show, Pápelografo, marcadores de colores, Guide's Guide, Documento de Excelente Tour de Aves.

Tiempo: 2 Horas

Presentación: Se les preguntan a los estudiantes la manera en que ellos creen que pueden mejorar un tour de aves considerando la experiencia que ellos han tenido con los turistas en sus tours de aves.

Luego de una discusión de los comentarios de ellos se procede a presentar el código de ética de los observadores de aves que aparece en el Guide's Guide y a leerlo todos juntos. Es importante discutir cada uno de los puntos y explicar el porqué se debe de tomar esos cuidados y como el no cumplir con el código afectara el éxito de su tour. Luego de esto se presenta la copia de los diferentes aspectos a considerar durante cada una de las etapas del tour y se discuten y analiza la relación de estas con el código de ética de los observadores de aves.

Practica y Producción : En cuanto a la Practica y Producción de esta lección se presenta al momento de realizar los tour ya que para el momento en que esta clase se imparte se esta enseñando la estructura de un tour y como estos deben de elaborarse.

Característica #7- Uso de ejemplos universales

Objetivo: **Objetivos:** Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- crear ejemplos universales para que a los turistas les importe el tour y la conservación del área

Tiempo: 3-4 horas

Materiales: Hoja: “Interpretación es Entretenida y Relevante”, los inventarios de sitio que hicieron para tarea de Modulo I

Presentación: El/la maestr@ empieza una discusión. ¿Que es un ejemplo universal? ¿Todo el mundo puede hablar de haber visto un manatí? ¿Todo el mundo puede hablar de amor? Para que usamos ejemplos universales? ¿Cuales son algunos otros ejemplos de temas universales? El maestro hace una lista de temas universales en la pizarra.

Practica 1: Llenar la hoja “Interpretación es Entretenida y Relevante”

Practica 2: En grupos de 4, cada estudiante escoge 2 datos de su inventario de sitio que pueden ser difíciles de explicar a los turistas. El grupo tendrá 8 datos en total. Los grupos trabajan juntos para crear ejemplos universales para describir los datos.

Presentación: Cada grupo escribe su lista de datos y ejemplos universales en un papelógrafo grande para presentar al grupo. Los papelografos se pegan en las paredes de la clase para poder usar los ejemplos cuando están construyendo sus tours.

La Interpretación es Relevante

Personalizarla:

- Utilizar el Primer Nombre.
- Referirse a uno mismo (Piensa la ultima vez que...)
- Utilizar “agrupaciones” (La gente que disfruta la naturaleza...)

Hacerlo Significativo:

- Relacionarlo con conceptos universales(amor, libertad, hambre)
- Conectarlo con algo dentro del marco de referencia de la audiencia.
- Enlazar lo no familiar con lo familiar mediante el uso de metáforas, símiles, analogías y comparaciones.

Característica #7 Conoce su Audiencia: Perfil de los Turistas

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Conocer las diferentes épocas en que los visitan cada clase de turistas.
- Identificar las capacidades a fortalecer para la Atención de cada clase de Turistas.
- Buscar la manera de enlazar las audiencias que tienen en cada zona.

Materiales: Data show, Pápelografo, marcadores de colores, Tareas de perfiles de Turistas realizadas.

Tiempo: 2 Horas

Presentación: Se les preguntan a los estudiantes la manera en que ellos creen que le puede beneficiar el conocer el perfil de los turistas, luego de una ronda de preguntas se presenta a los estudiantes las diferentes maneras en que la información de saber quienes nos visitan puede ayudar en la preparación y aceptación de los turistas que van a recibir, se brindan ejemplos de cómo las personas se preparan para la semana santa, como las tiendas se preparan para épocas como la navidad, como las escuelas se preparan para el día de independencia.

Practica: Se divide en 4 grupos donde se colocan representantes de diferentes áreas protegidas para que puedan brindar la información sobre características y preparaciones que ellos realizan en sus zonas para poder atender a las personas que los visitan, luego de discutir todos los turistas que ellos reciben y como podrían determinar actividades o acciones a realizar de acuerdo a las temporadas de visitación en cada zona. En grupos presentan como se da la distribución de los turistas de acuerdo a procedencia o nacionalidad durante todo el año.

Producción: Por grupo presentan en papeógrafo como se da la distribución de cada una de las audiencias que han identificado y las principales acciones o actividades identificadas a realizar durante estas visitas y como o si pueden ellos enlazar sus audiencias. Presentan maneras en que ellos consideran se puede fortalecer el sistema de recolección de información de los perfiles de turistas que los visitan.

Característica # 8: Ayuda a los Turistas Aprender por ellos mismos- Descubrimiento Guiado

Objetivos: Al final de la lección, los alumnos serán capaces de:

- Entender el concepto de descubrimiento guiado y su importancia
- Usar técnicas de descubrimiento guiado en sus tours

Presentación: Los maestros presentan muchos ejemplos de descubrimiento guiado. La mejor manera de hacer esto es realizar un recorrido en un sendero. Enfaticé haciendo muchas preguntas acerca del mismo tópic para guiar al auto descubrimiento de la información al turista. La cosa importante en el descubrimiento guiado es: No dar la información de un solo, aun cuando la sepa perfectamente. A continuación un ejemplo de descubrimiento guiado:

El guía quiere que los turistas entiendan que los manglares tienen raíces adventicias para proveer apoyo a la planta:

1. Guía: ¿Que es lo que nota de diferente en estas raíces?
2. Respuesta Potencial: Las raíces están saliendo fuera de la base del árbol, hay muchas raíces saliendo en diferentes direcciones.
3. Guía: ¡Buena respuesta! ¿Que es lo que potencialmente podría este tipo de raíz ofrecer al mangle?
4. Respuesta Potencial: Estas raíces podrían estabilizar la planta.
5. Guía: ¡Buena respuesta! ¿Porque estas plantas necesitan mucho anclaje? ¿Cuales son algunos posibles peligros para esta planta?
6. Respuesta Potencial: Los manglares viven en ecosistemas tropicales que ocasionalmente son amenazados por fuerte elementos ambientales.
7. Guía: ¡Buena respuesta! Ciertamente hay muchos elementos ambientales en los ecosistemas de manglares contra los cuales estas plantas necesitan protección. Podemos ver que las raíces ofrecen un tipo de base de apoyo para el mangle.

Note: El descubrimiento guiado es una idea muy difícil para los estudiantes. Ellos creen que si saben algo deben inmediatamente impartir esa información al turista, en una frase directa. La idea principal del descubrimiento guiado es hacer que el guía involucre al turista a decir la información, en el que el guía simplemente pregunte como un facilitador. Esto, por supuesto, requiere excelentes habilidades para hacer preguntas por parte del guía. Provea muchos ejemplos con los estudiantes como sus turistas. Después, discutir la técnica con los estudiantes. ¿Como se sintieron en descubrir las respuestas por ellos mismos en vez de que solo les dieran la información después de hacer una pregunta?

Practica: Estudiantes en grupos pequeños, un maestro por cada grupo. Caminar en un sendero con los estudiantes por turnos utilizando la técnica de descubrimiento guiado. Necesitaran mucha retroalimentación y dirección para crear preguntas apropiadas para los turistas. Esto requiere mucha práctica, pero es una de las técnicas más importantes para los guías. Esto realmente da mayor interés a sus tours

Producción: Los estudiantes preparan individualmente un ejemplo de descubrimiento guiado en un pequeño objeto o proceso natural. Ellos deben anotar sus preguntas y luego presentarlas al grupo. Deberá hacer de 3-5 preguntas a las personas del grupo, para poder acceder la información deseada.

Característica # 9: Tiene un buen mensaje para cada Tour Parte I- Importancia del Mensaje

Objetivos: Al final de la lección, los alumnos serán capaces de:

- Escribir un mensaje para cualquier presentación
- Distinguir entre un tópico y un mensaje

Materiales: Muchas hojas de papel con mensajes en ellos, algunos deberán tener “malos” mensajes. Hojas de papel con tópicos enlistados (suficientes para cada uno de los alumnos)

Presentación: Dos pequeñas demostraciones basados en tour modelos que han sido dados recientemente. Un maestro actúa como un guía y los otros dos actúan como turistas con el cual se encontraron por casualidad dos semanas después del tour. En el sombrero del guía tiene una serie de hechos relacionados con el tour. Le pregunta a los turistas que recuerden el tour y procede a hacer preguntas repetidas acerca de muchos hechos, las cuales son de poca importancia y muy difíciles de recordar. ¡Por supuesto los turistas no podrán recordar ninguno de estos hechos! El guía dramáticamente saca de su sombrero una hoja de papel. Este papel tiene escrito el mensaje de su tour. De repente el turista recuerda la idea del tour. Comienzan a retomar ciertos aspectos de su tour, luego de que han recordado la gran idea (mensaje).

Idea Principal: Los turistas parecen recordar más el mensaje largo de un tour, pero difícilmente recuerden los pequeños hechos al azar. Aun, cuando los turistas recuerden el mensaje, luego podrán retomar pequeñas ideas del tour. Un refrán de un reconocido interprete explica esta idea, “Los hechos caen como hojas, pero los mensajes crecen fuertes y viejos como los árboles”.

Dar a los estudiantes una forma de pensar acerca de los mensajes: Poner en la pared “Como escribir un mensaje Efectivo”. Este deberá escribirse en un pápelo grafo para tenerlo durante el resto del curso.

Como escribir un mensaje efectivo:

“Después de que el turista haya pasado todo el día en nuestro parque, caminado en los senderos, leído la información, mirado las señalizaciones, hablado con el personal, y ahora estén saliendo, con la posibilidad de que no regresen; si recuerdan y entienden solo un mensaje o idea acerca del parque, después de todo lo que han hecho o visto, este mensaje que absolutamente deberán entender es que...”

Practica: En 2 grupos los maestros facilitan la discusión de los mensajes. Cada estudiante se le da un mensaje y se le pregunta que decidan si es un buen ejemplo de mensaje, o si es un mal ejemplo de un mensaje. ¿Por qué? Tener muchos ejemplos preparados para que los alumnos discutan.

Practica: En una mesa redonda pase alrededor los papeles con tópicos. Cuando un alumno tome el papel deberá escribir el mensaje que se relacione al tópico. Al final de la mesa redonda los estudiantes leen los mensajes en voz fuerte de cada una de las páginas y las discuten. Los estudiantes están ansiosos en darse retroalimentación, y de esta manera el autor actual de cada mensaje permanecerá anónimo.

Practica: Los estudiantes en parejas elaboran mensajes para los tópicos que son provistos por los maestros. Luego dos parejas se reúnen para formar grupos de 4 estudiantes. En estos grupos discuten los mensajes. Los mejores mensajes de cada grupo se seleccionan y estos son compartidos con la clase.

Producción: Los estudiantes comienzan a escribir un mensaje para su siguiente tour.

Comentarios: Los mensajes son de mucha dificultad para los estudiantes. Necesitan mucha guianza por parte de los maestros en este proceso, pero eventualmente los mensajes se vuelven más creativos e interesantes. Mantenga a mente que la idea principal de un mensaje es el dar unidad y estructura a los tours.

Característica #9 cont'd: Tiene Un Mensaje para Cada Recorrido

Mensaje	tópico
<ul style="list-style-type: none">• Debe ser corto(oración)• General(sacar los temas a desarrollar)• Sencillo y entendible	<ul style="list-style-type: none">• Es el objeto de la materia. Ejemplos: Las Aves, el bosque, Los volcanes, La reforestación

¡Los mensajes son FRASES! Una frase siempre tiene un sujeto y un verbo.
¿Saben que es un verbo?

Los mensajes proveen una respuesta a la pregunta **¿Qué es la cosa importante sobre este tópico?** Es importante incluir el tópico o parte de él dentro del mensaje. Deberías poder añadir tu mensaje a la frase: "Toby, quiero que sepas que..."

*Después de que los turistas han pasado todo el día en su parque, en los senderos, leyendo los letreros, hablando con los guías, y están saliendo con la posibilidad de nunca regresar, la cosa que mas crees que ellos se deben acordar y entender es....

¡Mensajes NO son eslóganes! ¡Los siguientes NO son mensajes!

Conservemos el bosque
No botemos basura
No contaminemos el río
Protegemos el bosque

Ejemplos de Mensajes:

Por Visitar a Cuero Y Salado como turista, estas apoyando la economía de la comunidad y la conservación del parque

Los manglares son las criadas de Cuero y Salado

Los delfines son el símbolo de libertad del mar y son como las mariposas en las praderas.

Por ser el único hábitat del Jamo, los bosques secos son ecosistemas únicos y especiales.

Los arrecifes de coral son fuente de vida.

Los bosques son los pulmones del mundo.

La historia representa la base para la formación del futuro.

Hay 2 caras para cada especie de planta introducida en los trópicos

Los insectos tienen un rol muy importante en cada ecosistema

El bosque lluvioso es la farmacia del futuro

Las plantas seducen a los animales para polinizar sus flores

Característica # 10: Prepara una Estructura

Objetivos: Al final de la lección, los alumnos serán capaces de:

- Diferenciar entre y utilizar una introducción, cuerpo, y conclusión
- Identificar paradas que se relacionan y que no se relacionan al mensaje.
- Crear un bosquejo para futuros tours

Materiales: animal de plasticina con cuatro patas, bosquejo de tour, recorte de huellas en la pizarra para conectar ideas.

Presentación: Dibujar cualquier animal de cuatro patas. (O hacer este animal de plasticina, más interesante en forma tridimensional) Escribir en el cuerpo “el mensaje” y en las patas “paradas”. Traer un voluntario al frente de la clase y quitar sus patas fuera de su cuerpo. Preguntar a la clase que pasa cuando un animal pierde sus piernas. El animal se cae. ¿Que pasa cuando la pierna no tiene cuerpo? No es un animal. En cualquier situación, el animal no es completo sin todas sus partes.

¿Cuales son las cuatro partes de un tour? El pretour, introducción, cuerpo y conclusión. Todas las partes son necesarias para un tour completo, justo como todas las partes de un animal son necesarias para un animal completo. Ahora divida estas partes para explicar a los estudiantes.

- **Pre-tour:** La información inicial dada a los turistas. Esto idealmente debería ocurrir el día antes del tour, para que el turista arribe al sitio preparado y listo para toda condición potencial de mal tiempo y terreno.
- **Introducción:** Este componente del tour consiste de la bienvenida a los turistas, tiempo y duración del tour, necesidades del turista, dar las reglas del área. Y, por supuesto en este punto el WOW y mensaje del tour son introducidos. El tour ahora se comienza a desarrollar.
- **Paradas:** Los lugares de interés que demuestren ejemplos de su mensaje de tour. Que es un subtema? Es una frase relacionada al mensaje. Se trata de información específica relacionada al mensaje (ver ejemplos)
- **Conclusión:** Enlazar el tour con una fuerte clausura, volver a repetir el mensaje del tour. Un elemento adicional aquí de gran importancia es la conservación y establecer información de seguimiento con el turista, y estos componentes son introducidos en lecciones futuras.

Practica: Mirando otra vez al animal, determinar que constituye el cuerpo del animal. El cuerpo de un tour esta formado de paradas. ¿Cuales son las características importantes de una parada?

1. Ubicación de la parada.
2. Conexión al mensaje
3. Ilustración las técnicas de la característica de Guías N° 6

Ejemplo: Mensaje; Los Zopes tienen un agudo sentido de olfato para poder encontrar carne descompuesta.

1. Cadáver de un animal.
2. Un ejemplo de una comida que los zopes busquen desde muy alto en los cielos.
3. Permitir a los turistas oler carne descompuesta que el guía tiene consigo.

Ejemplo: Mensaje; Los Zompopos protegen y roban como los antiguos guerreros.

1. Nido de Zompopos
2. este es el hogar de los guerreros.
3. Hacer que un turista use su mano o una vara para mostrar como los zompopos atacan a un intruso.

Ejemplo: Mensaje; Los Raíces en los bosques lluviosos tropicales juegan un papel importante en el sistema de reciclaje mas ajustado y eficiente de la naturaleza.

1. Las Raíces dispersas de un árbol de Ceiba
2. Las raíces dispersas se riegan para absorber grandes cantidades de nutrientes de la capa externa de la tierra, reciclando los nutrientes antes de que se pierdan.
3. Todos los turistas se arrodillan en el suelo, la mitad son raíces rectas (que crecen hacia abajo) y las otras son raíces dispersas. Cada turista deberá ver cuanta materia orgánica puede recolectar, con las raíces rectas solamente yendo por debajo de sus cuerpos al follaje. Las raíces dispersas usan sus brazos para alcanzar lejos en todas las direcciones.

Practica 1: Dibujar un gran circulo en la pizarra, con el medio etiquetado mensaje y con un mensaje escrito: “Los Bosques tienen muchos beneficios para los humanos”. Luego yendo en sentido de las agujas del reloj dibujar otra burbuja etiquetada parada 1 y escribir adentro: “Oxigeno para respirar”. Parada 2 burbujas: “madera para construcción”. Parada 3 burbujas: “Grandes carros negros”. Parada

4 burbujas: “Arrecifes de coral y peces multicolores”. Burbuja de conclusión: “Los humanos deben proteger los bosques”. Note las dos paradas que no se relacionan. Una línea al mensaje deberá conectar todas las burbujas. Usted también deberá dibujar huellas que salga de la introducción, a través de las paradas, hacia la conclusión.

Preguntar a los estudiantes cuales paradas no se relacionen.
¿Porque no se relacionan?

Practica 2: Esto es más difícil. Borrar los contenidos de las burbujas y dejarlos en blanco. Ahora, escribir en la pizarra las siguientes oraciones que son ejemplos de buenas y malas paradas para el siguiente mensaje:

Debido a la destrucción del hábitat y fragmentación en los Estados Unidos, hay menos chipes que emigran a México.

1. En los Estados Unidos muchos bosques están volviendo a crecer, pero muchos son muy pequeños.
2. Los bosques son muy importante para toda la vida.
3. Los americanos necesitan conectar fragmentos de bosque dentro de corredores para que sea mas seguro para los chipes anidar.
4. Los chipes machos son mucho mas bonitos que las hembras y mas fácil de identificar.
5. Cuando los bosques son pequeños, es más fácil para los predadores como mapaches, culebras, y gatos entrar y comer los huevos y polluelos.

Romper los estudiantes en cuatro grupos y decirles que tres oraciones son relevantes para ideas de paradas. Los otros dos no son relevantes para apoyar al mensaje. Los estudiantes ahora deberán colocar ideas de paradas en las burbujas en una progresión lógica.

Producción: En grupo de 4, los estudiantes hacen figuras de animales que representan las giras completas. La cabeza es la introducción, El cuerpo es el mensaje, las 4 patas son las paradas, y la cola es la conclusión. ¡El dibujo NO es la parte más importante!!! Más importante es el desarrollo de los subtemas relacionadas a sus mensajes. Deberían pasar más tiempo escribiendo las subtemas, no en dibujar el animal. PRIMERO, trabajan en los subtemas. CUANDO TODOS LOS SUBTEMAS ESTAN HECHOS, entonces pueden preocuparles sobre el dibujo del animal.

Repaso: El maestro reparte el formato del bosquejo y los estudiantes usan este formato para el siguiente tour que ellos den

Característica #10: prepara una estructura para Cada Recorrido

Bosquejo de Presentación de un Tour

Introducción:

WOW:

Mensaje:

Parada #1:

Subtema:

Información:

Actividades:

Parada #2:

Subtema:

Información:

Actividades:

Parada #3:

Subtema:

Información:

Actividades:

Conclusiones:

Repetir el mensaje:

Acciones de conservación sugeridas:

Despedida:

Recursos/Objetos Necesarios:

Características de Las Paradas

Cuales son las características de una parada?

- 1) La ubicación
- 2) El Subtema
- 3) Actividad o información para desarrollar información sobre el subtema

Practica:

Ejemplo: **Mensaje;** Los zopilotes tienen un gran sentido del olfato con el fin de encontrar carne descompuesta.

- 1) El cadáver de un animal.
- 2) Los zopilotes buscan la comida desde muy arriba en el cielo.
- 3) Da un pedazo de carne pudrida a los turistas para oler.

Ejemplo: **Mensaje;** Los zompopos protegen y roban como los guerreros en la antigüedad.

- 1) El nido de un zompopo.
- 2) Este es el hogar para los guerreros.
- 3) Haga que un turista utilice su mano o una vara para mostrar como un zompopo ataca a los intrusos.

Ejemplo: **Mensaje;** Las raíces en los bosques lluviosos tropicales juegan un rol muy importante como el sistema de reciclaje mas eficiente en la naturaleza.

- 1) Las raíces salientes de un árbol de Ceiba.
- 2) Las raíces salientes se dispersan para absorber cantidades máximas de nutrientes de la superficie del suelo, reciclando los nutrientes antes de que se pierdan.
- 3) Todos los turistas se arrodillan en el suelo, la mitad del grupo son raíces rectas (crecen hacia el fondo) y los otros son raíces dispersas. Cada turista tiene que ver cuanta materia orgánica pueden recolectar, con raíces rectas que solamente vayan debajo de sus cuerpos para buscar materia. Los turistas que son raíces dispersas utilizan sus brazos para conseguir mayor alcance hacia todas las direcciones.

¿Como escribir el tour- en una pirámide (cual es la información? Como lo vas a organizar en subtemas? ¿Cual es un mensaje que resume toda la información de que has hablado en las paradas? 2-3-1 (cuerpo, conclusión, introducción)

Característica #10- Repaso y características de las paradas

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Diferenciar entre y utilizar una introducción, cuerpo, y conclusión
- Identificar paradas que se relacionan y que no se relacionan al mensaje.
- Crear un bosquejo para futuros tours

Materiales: dco- características de las paradas
- bosquejo de presentación de un tour

Presentación: El maestro lleva un repaso de característica #10. Lee la característica y sus puntos. Cuales son las 4 partes de un tour? Pre-tour, Introducción, Paradas, Conclusión. ¿Cual es el tipo de información que se va a presentar en cada parte?

Enfocando en los mensajes y subtemas, el maestro escribe un círculo grande en la pizarra, “el mensaje,” que dice “Los bosques brindan muchos servicios a los seres humanos.” Alrededor del círculo, hace 4 círculos pequeños que dicen “oxígeno para respirar”, “uso sostenible de madera para construcción”, “grandes carros negros”, “los seres humanos deberían proteger el bosque.” El maestro lleva una discusión de cuales círculos son buenos subtemas para el mensaje (1 y 2), y cuales no.

Practica: El maestro escribe un mensaje y 5 subtemas en la pizarra:

Mensaje: Debido a la destrucción del bosque en los estados unidos, hay menos chipes que migran a Honduras

Subtemas

- 1) En los estados unidos, muchos bosques están creciendo de nuevo, pero son muy pequeños
- 2) Los bosques son muy importantes para toda la vida.
- 3) Los americanos deberían trabajar para proteger mas bosque para hacerlo mas seguro como hábitat de los chipes
- 4) Los chipes machos son mas bonitos que las hembras y mas fáciles de identificar
- 5) Cuando los bosques son pequeños, es más fácil para los depredadores cazar los chipes.

Los estudiantes se dividen en grupos para discutir cada subtema. ¿Es bueno o malo? Como se puede mejorar como subtema? Cada grupo debería tener una discusión sobre cada subtema.

Producción 1: Cuando han discutido todos, la clase se reúne para tener una discusión grande de todos los subtemas.

Producción 2: Antes de empezar de llenar el bosquejo, el maestro da el documento “características de las paradas”. La clase lo revise punto por punto. Después, revisan el bosquejo, y los estudiantes trabajan en llenar el bosquejo para sus propios tours.

Característica # 11: Usa Lenguaje Interesante Parte I, Aprendiendo a dar un WOW

Objetivos: Al final de la lección, los alumnos serán capaces de:

- Practicar dirigir la introducción a un tour, incluyendo un WOW
- Crear WOW interesante(introducción) en sus tours

Materiales: Objetos necesarios para los ejemplos de wow`s que el maestro provea

Presentación: Demostrar que un WOW es un impacto en ingles y se utiliza para despertar a alguien y obtener su atención. Un maestro a menudo utilizan un WOW para obtener la atención de los estudiantes (demostrar). Los guías también pueden usar un WOW para obtener la atención de los turistas. Nosotros usamos un WOW al comienzo y al final de un tour, las partes del tour que las personas recuerdan más.

El guía puede dar un interesante, excitante comienzo al tour (WOW), o dar un comienzo aburrido, desinteresado.

Desde el mas reciente tour modelo, re-actuar el WOW del tour y también de nuevo lo da pero en una conversación aburrida.

Pregúnteles a los estudiantes cual encontraron aburrido y cual encontraron interesante.

El WOW también podría ser un mensaje pero casi siempre viene antes del mensaje. Es una demostración. Ejemplos de un WOW que claramente no son el mensaje:

- Al comienzo de un Tour, el guía da un vaso de agua sucia al turista y cuando lo rechaza el guía se disculpa y luego comienza a hablar acerca del mensaje: Sin los bosques, el agua del río se vuelve café. (Esto involucra a los turistas en la acción de rechazar el agua, y da al guía una oportunidad de explicar- los turistas están mas propuestos a poner atención y recordar).
- Alguien esta enfermo y busca dinero para comprar medicina. No tiene dinero, entonces debe ir al bosque a buscar medicina. Luego el mensaje: Los bosques tienen muchas plantas que son utilizadas por personas como medicinas. Si conservamos el bosque, conservamos la farmacia más grande del mundo.

El WOW también puede ser el mensaje del tour:

- En los EEUU, el hábitat natural de muchas especies de chipes esta siendo fragmentado por la deforestación. Sin suficiente hábitat, los chipes no tienen suficiente espacio para aparearse. Como resultado, menos chipes están migrando hacia (Honduras, México...).
- Mostrar que es fragmentación de bosques en la pizarra. La Moskitia es un bosque completo (gran círculo) y los bosques en los EEUU están partidos en muchos pequeños pedazos (muchos círculos pequeños cubriendo la misma área). El mismo número de árboles. Poner 5 Km.² bajo cada dibujo.

El Dr. Richard Holmes, un ornitólogo en los EEUU muestra que la fragmentación puede causar declive en la población de chipes. O poesía

Luego leer y declamar el siguiente poema:

En los Estados Unidos, muchos árboles crecen
Crecen alto- algunos aquí, otros allá- altos y bajos
Pero no son grandes bosques, solo pequeñas familias
Algunas aquí, otros allá- cada uno tiene un fragmento de
árboles
Los gatos están felices, los mapaches están hambrientos, y las
culebras quieren un aperitivo
Porque en los fragmentos de bosque- algunos aquí, otros allá-
los huevos de chipes ellos encuentran y se los comen
En Septiembre, cuando los chipes vuelan a Honduras, no hay
muchos
En los bosques de Cortes o Lempira, algunas veces no
encuentro ninguno.

Deberá explicar que los bosques más pequeños significan más orillas y de esa forma más depredadores pueden entrar en los bosques más pequeños y comer los huevos y polluelos. Esta es una teoría válida.

Nota: Asegurar decirle a los guías no utilizar la palabra “WOW” con los turistas. Ellos no entenderán. Es una palabra solo para guías naturalistas.

Algunos estudiantes podrían no entender la relación entre la introducción, WOW, y el mensaje. Dibujar un círculo representando la introducción y adentro dibujar dos círculos

mas, uno para el WOW y otro para el mensaje. Usted podría dibujar un círculo para el nombre del guía, necesidades, etc....

Practica: Hacer que la clase se forme en grupos de tres personas. En cada grupo, seleccionar una persona para que de una introducción aburrida y los restantes que den los WOW's. Asegúrese de asignar a los estudiantes mas dinámicos a dar la introducción aburrida y los estudiantes que necesitan mas ayuda el WOW. Ellos deberían usar su mas recientes tours o tour que ellos podrían practicar para crear un WOW. Debería circular alrededor ayudándolos con ideas. Animarlos a usar objetos, teatro, demostraciones, etc....

Luego hacer que una persona a la vez venga del grupo y realice su introducción. Después de cada grupo, preguntar a la clase si la introducción fue aburrida o un WOW. ¿Les llamo la atención? Afortunadamente será obvio.

Producción: Dar a los alumnos un tópico y un tema para el tour. Luego, hacerlos trabajar individualmente para crear WOW's para el tour. Darles de 45- 60 minutos para practicar sus WOW y la introducción de su tour. Luego, en tres grupos, 1 maestro con cada grupo tendrá a los alumnos, uno a la vez, presentar la introducción de su tour, practicando todas las características de un buen guía, el tema y el tópico, introduciéndose a si mismos y el tour, y dando el WOW que ellos crearon.

Después de que cada grupo haya terminado, discutir los diferentes WOW's que cada estudiante en el grupo haya usado. Ahora los estudiantes deberán tener nuevas ideas de cómo crear diferentes WOW's para el mismo tour.

Repaso: Reunir a los estudiantes y preguntarles que expliquen la importancia de un WOW. Si no hay ninguna pregunta, recuérdelos que deberán usar sus WOW's efectivamente en sus siguientes tours.

Característica #12: Paseo Sensorial- Utiliza los 5 Sentidos

- Objetivo:** Al final de esta lección, los estudiantes serán capaces de:
- Preguntar y responder “¿Cómo (se) _____?” en un tour.(huele, sabe, siente, suena)
 - Describir varias experiencias sensoriales mientras le tapan los ojos.
 - **Materiales:** Objetos que se puedan tocar, oler, saborear, y que suenen! Sea creativo y use objetos naturales y artificiales. Pañuelo para los estudiantes. Tarjetas de apuntes con la frase “¿Cómo (se) _____?”(huele, sabe, siente, suena)
- Presentación:** El maestro explica a los estudiantes que aprenderán una forma muy excitante para involucrar a la audiencia. Esta parte particular de la característica es algo que tienen que tratar de adivinar después de participar en el siguiente ejercicio. Los maestros explican que irán de caminata en la naturaleza con un estudiante con los ojos tapados y el otro estudiante guiando y haciendo preguntas.
- Practica:** Los maestros preparan un paseo sensorial para los estudiantes. Dos tipos de caminatas se describen. El maestro puede decidir cual opción sea la más apropiada.
- Opción 1: Escoger** un sendero largo con amplios sonidos, olores, sensaciones y tacto para deleitar al estudiante vendado. Colocar muchos objetos a lo largo del sendero con tarjetas correspondientes en varios artículos con preguntas. En parejas, los estudiantes caminan el sendero y los estudiantes sin los ojos vendados le preguntan a su compañero vendado las preguntas de las tarjetas. El vendado responde. A mitad de camino los estudiantes cambian de papeles. Esta caminata ayuda a los estudiantes a tener un chance de tener una larga experiencia sensorial, paseando por el sendero y explorándolo de una forma que no podría por si mismo.
- Opción 2:** Crear de 4-6 estaciones por lo menos con un ejemplo con cada sentido en cada estación. Cada objeto tiene una tarjeta con una pregunta. Los estudiantes cambian de rol entre estaciones

Característica #12: Hacer sus tours más dinámicos- usar Juegos y Actividades

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- crear juegos y actividades para involucrar a los turistas

Presentación: Cuales son algunas de los dinámicos que se puede usar con los turistas durante el tour? Se podría usar algunos de los WOWs durante el tour como un juego o actividad?

Practica 1: El maestro enseña como los manglares pueden funcionar como un filtro, pasando un vaso de agua sucia por un trapo, y llega al otro lado relativamente limpio.

Practica 2: El maestro demuestra un juego para explicar erosión. Algunos son árboles, algunos son agua. Las raíces de los árboles (los brazos) mantengan el suelo cuando llueve. Si se cortan algunos arboles, el agua pasa más fácilmente, y lleva el suelo.

¿Cuales son algunas actividades que pueden hacer con los turistas?

Buscar diferentes formas de hojas

Cuantos colores de piedras pueden encontrar?

Lista de objetos para “buscador de restos” (algo azul, algo filudo, algo suave, algo duro, algo pegajoso)

¿Cuales otros juegos así pueden pensar Uds.?

Producción 1: Se dividen en grupos de 4. En cada grupo, uno actúa como el guía, y los otros dos como turistas. El guía lleva el grupo en uno de los tres juegos arriba, o si piensan en otros tipos de juegos, pueden llevar el grupo en ese juego también.

Producción 2: Dividir los estudiantes en grupos de 4 y se les da un tópico de un tour. Cada grupo debe realizar un juego o actividad en el que el turista desempeñe un rol durante el tour. Cada grupo presenta su juego.

Tópicos:

La función de bejucos en la selva

El proceso de polinización de flores por los insectos o aves

La adaptación/evolución

Los beneficios que brindan los manglares a la naturaleza

La sucesión

Característica #13- Usa Lenguaje Interesante

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Identificar y usar palabras y datos interesantes para desarrollar su tour

Materiales: documento “¿Que es Interesante, que no lo es?”, El libro Guía de guías

Presentación: Se muestra los comerciales en el video. Como es el lenguaje en el video? Es interesante? Aburrido? Porque? Después de ver los videos, cada estudiante recibe una copia de “¿Que es Interesante, que no lo es?” El maestro y los estudiantes revisen el documento, dando ejemplos de cada uno.

Practica: cada estudiante busca su favorito “sabias que” del guía de guías, vamos cada uno leyéndolos.

Producción: Cada estudiante crea su propio “sabias que” o dato interesante, cita, poema, refrán, etc...

Hoja de Trabajo: ¿Que es Interesante, que no lo es?

A medida que usted reúna recursos o materiales, investigue su sitio y planee su tour, recuerde que

A la gente le gusta oír...

- Buenas historias.
- Hechos inusuales ¿SABIAS QUE?(El pez gato tiene aproximadamente 100,000 papilas gustativas sobre toda la superficie de su cuerpo)
- Pensamientos y referencias inspiradas(citas, refranes, moralejas)
- Información o datos curiosos en palabras que ellos comprendan. Relacionada con ¿SABIAS QUE? (Mas de 4,000,000 de bañeras llenas de agua recorren sobre las cascadas cada hora)
- Cosa que evocan respuestas emocionales o físicas(cosas de miedo, cosas bellas, cosas tristes, cosas alegres cosas que dan asco)
- Que es importante para ellos.(Ejemplos universales basándose en comparación con los nuestros- similitudes y diferencias entre lo que se ve y la realidad que los visitantes conocen)

A la gente realmente no le interesa mucho acerca de...

- Datos científicos o estadísticos(esta cascada tiene un promedio en flujo de corriente de 3,694,524 pies cúbicos por segundo)
- Predicciones y destinos de condenaciones o catástrofes mundiales (La capa de Ozono será totalmente deteriorada, La Tierra se quemara en X numero de años).
- La misma información que han escuchado o leído en cada uno de los sitios interpretativos o charlas en que han participado (Hace 65 millones de años, esta área estaba cubierta por un vasto mar interior)

Piense acerca de y haga una lista de cosas específicas que usted podría incorporar dentro de su presentación o tour que un visitante le encantaría escuchar...

Característica #13- Contar historias

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- reconocer los componentes básicos de un cuento de historia natural
- crear y contar sus propios cuentos de historia natural

Materiales: Los maestros tienen 2 cuentos preparados cada uno (6 historias)

Presentación: Cada de los maestros cuenta su cuento de historia natural. 1 es una anécdota verdadera, 1 es una leyenda o mito, y el tercer puede ser cualquier de los dos. Después de contar cada tipo de historia, explican que es verdad o leyenda, pero que los dos son tipos de historias. La cosa importante de una historia es tener los datos correctos- no tiene que memorizarla palabra por palabra, sino que cada persona la cuenta en sus propias palabras.

Practica: Los estudiantes se dividen en 3 grupos de 6 o 7. Cada maestro cuenta 1 historia, 3 del grupo repiten la historia en sus propias palabras. Entonces, cambian grupos una vez más, y van con otro maestro. Otra vez, el maestro cuenta la historia. Los que no contaron la historia la primera vez la cuentan esta vez.

Producción: Estudiantes trabajan en parejas para crear y contar una historia. El objetivo es que los estudiantes sepan la estructura de la historia, y pueden cambiar uno con otro con la cuenta de la historia.

Producción 2: Cada estudiante escribe su propia historia, y hagamos un librito de historias que todos pueden tener.

Característica #14: Maneja el Grupo

Objetivos: Al final de la lección, los alumnos serán capaces de:

- Mantener al grupo unido y asegurar que todos puedan ver y escuchar bien
- Escoger ubicaciones cómodas para sus paradas; si es posible fuera del sol u otras condiciones difíciles.

Presentación: 2 demostraciones- Buen guía vs. Mal guía

Buen guía: Un mini tour simulando todos los puntos de la característica, el otro maestro puede ser un turista difícil.

Mal guía: La misma situación, pero el guía no maneja al grupo; tomar en cuenta cada componente de la característica.

Discutir las diferencias entre las dos demostraciones. Tomar en cuenta todos los puntos y la importancia de cada uno.

Practica/Producción: Formar los estudiantes en 3 o 4 grupos. Cada estudiante toma su turno siendo el guía y usando estos nuevos conocimientos. Otros estudiantes pueden ser turistas difíciles. Los maestros deben asegurar ver la práctica por cada grupo. Necesitan demostrar cada parte de la característica.

Repaso: Discutir con los estudiantes la importancia de esta característica y que partes podrían ser difíciles de poner en practica en sus tours.

Característica #14: Maneja el Grupo-Juego de Turistas Enojados y Difíciles

Van en parejas de dos. En frente de todo el grupo, uno actúa como un turista enojado o difícil, y el otro actúa como el guía. El guía tiene que manejar la situación lo mejor que pueda, y tiene que adivinar qué pasó al turista para ponerle enojado. El turista no puede decir que le pasó para hacerle enojado, solamente puede decir cosas alrededor del tema.

Situaciones de los turistas:

Se chocó con otro carro en el camino

Estaba peleando con su esposo/a antes de llegar

Se pegó su dedo de pie en una silla

El guía le reconoce de un ex-novio/a

No durmió bien anoche

La última vez que el turista tomó un tour, el guía se burló de él

Al turista no le gusta estar sucio/en la naturaleza

Tiene dolor de cabeza

Tiene que estar en otro lugar muy pronto, y no va a llegar

Es una persona fea que se siente bien cuando está insultando a otros

Característica # 14 Maneja el Grupo: Lista de Pasos

Esto se puede hacer como una lista de pasos, compartiendo experiencias de cada estudiante.

¿Cómo Manejar el Grupo?

1. Mantener la calma.
2. Dar instrucciones.
3. Informar al Grupo.
4. Mantenerlos Juntos(Unidos)
5. Asegurar la zona.
6. Asegurar que todos escuchen.
7. Alerta de Peligro.
8. Colaborar cuando haya necesidad.

Característica # 15: Sabe Primeros Auxilios y Lleva Equipo Apropiado

Explicar la importancia de primero auxilios.

Cursos libre de costo:

- Cruz Roja
- Cuerpo de Bomberos

Escribir una lista de artículos para un botiquín:

1. Bloqueador Solar
2. Agua
3. Vendas
4. Curitas
5. Alcohol
6. Repelente
7. Vinagre Blanco
8. Ibuprofeno
9. Antihistamínicos
10. Pinzas
11. Algodón
12. Gasas
13. Desinfectante

Plan de Lecciones: Característica de Guías #16: Maneja Preguntas Difíciles

Objetivos: Al final de la lección, los alumnos serán capaces de:

- Ser honestos y decir “Yo no se” a las preguntas cuando este inseguro de la respuesta.
- Escribir las preguntas e investigar la información para responder correctamente.
- Obtener información necesaria de los turistas para poder dar un seguimiento a las respuestas.(esto se relaciona con la característica # 19, Dar seguimiento a los turistas)

Materiales: Hojas de papel con muestras de preguntas que los turistas podrían preguntar

Presentación: 2 demostraciones- Buen guía vs. Mal guía

Buen guía: un tour muy corto en el cual el guía pregunta si tienen alguna pregunta. Otro maestro tiene varias preguntas y las hace en el tiempo apropiado. Cuando se le pregunte, el guía responde, “Yo no se pero buscare la información y se la haré conocer. Después del tour me va a dar su dirección o correo electrónico para que pueda comunicarme con usted tan pronto tenga la información”. ¡El guía apunta las preguntas para que no se le olvide! Al regresar al aula el guía simula buscando la información en los libros y recursos disponibles. Luego, el guía simula contactar al otro maestro para entregar la información correcta.

Mal guía: Otra vez un tour muy corto, pero el guía ocasionalmente inventa las respuestas a las preguntas(a menudo de una manera muy segura, para realmente hacer un punto, declarando por ejemplo que un pájaro común es el Quetzal). En otras situaciones, el guía todavía responde honestamente, “Yo no se” pero no anota la pregunta, tal vez podría decir que permitiría al turista conocer la respuesta pero no hace nada al respecto.

Discutir con los estudiantes las diferencias. Asegurar tocar en la importancia de la honestidad. La importancia de escribir las preguntas, dar seguimiento e investigar. También, discutir formas en que pueden dar seguimiento y la importancia de esto. Postales y correos electrónicos ambos son muy buenas formas de establecer futuros contactos.

Practica: Formar los estudiantes en 3 o 4 grupos. Entregar 5 preguntas a cada grupo. Ellos deben practicar siendo el guía y respondiendo

apropiadamente a la pregunta hecha. Asegurar que estén escribiendo las preguntas.

Practica: Formar los estudiantes en 3 o 4 grupos. Entregar 5 preguntas a cada grupo. Una vez que cada estudiante ha tenido su turno como guía, Tomar las preguntas del grupo y pedirles ahora que busquen las respuestas a estas preguntas. Ellos deben utilizar guías de campo para llevar a cabo su investigación, o pueden hablar con los otros guías quienes podrían saber las respuestas correctas.

Producción: Cada grupo deberá presentar una demostración con un estudiante como un guía y los otros como turistas, haciendo preguntas. El guía simula todos los buenos componentes incluyendo obtener la información y simulando algún tipo de seguimiento.

Repaso: Reunirse en un gran grupo y revisar las respuestas a las preguntas que entrego inicialmente.

Característica # 16 Brinda Información Correcta y Maneja Preguntas Difíciles

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Ser honestos, poder decir “Yo no se”
- Entender e implementar los pasos para manejar preguntas difíciles

Presentación: El instructor lleva una discusión sobre los pasos para manejar preguntas difíciles.

Pasos para Manejar Preguntas Difíciles:

1. ¡Admitir que no sabes la respuesta!
2. Escribir la pregunta.
3. Recoger y tomar información para contactar al turista.
4. Investigar la respuesta

Recursos:

- Libros
 - Vecinos del área
 - Internet
 - Compañeros del Curso
5. Enviar la respuesta al turista.

Practica: Cada vez que los estudiantes practican sus tours, aseguran que sigan los pasos cuando se encuentran una pregunta difícil

Característica #17- Sugiere llevar al cabo Acciones de Conservación Relevantes

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- identificar sus papeles como guías naturalistas en la conservación
- crear y presentar una acción de conservación para problemas específicas en sus parques

Presentación: ¿Que es conservación? ¿Porque se crean areas protegidas?
¿Todas las areas protegidas tienen los mismos problemas con la conservación?
¿Cuáles son las políticas específicas de cada organización en cuanto a la conservación?

Practica: En grupos por parque, discutan y escriben las siguientes cosas:

- 1) ¿porque es importante que un buen guía sepa sobre la conservación?
- 2) 4 problemas de conservación en su parque
- 3) 1 manera en que su organización para combatir cada problema (4 en total)

Escribamos una lista de todos los problemas en la pizarra. Llevar una discusión de que los turistas pueden hacer cuando están aquí, y cuando regresan a sus casas para combatir los problemas

Producción: Los grupos hacen un póster que tiene la siguiente información:

Nombre del parque

4 problemas de conservación en el área

2 cosas que turistas pueden hacer cuando están aquí para combatir los problemas

2 cosas que pueden hacer cuando ya llegan a casa para combatir los problemas

Para terminar: Los estudiantes deberían elegir 2 o tres acciones para añadir a sus tours, o crear sus propios, y decirlos durante la conclusión del tour

Característica #18:Hace Transiciones Suaves entre las Estaciones

Objetivos: Al final de la lección, los alumnos serán capaces de:

- Entender como hacer transiciones suaves entre las paradas de un tour.
- Entender momentos enseñables.

Materiales: Documento- “Conceptos de implementar durante transiciones

Presentación: Los maestros dan un pequeño modelo de un tour, donde hay un mensaje claro introducido. A medida que el guía lleva al grupo de alumnos/turistas en el tour, el maestro hace un punto de realizar muchas preguntas a los turistas entre las paradas, demostrando este elemento de transición efectiva hablando con los turistas. Todas estas preguntas se relacionan al mensaje central, el maestro también simula utilizando una actividad o juego para animar a los turistas a pensar acerca de lo que podrían encontrar en la siguiente parada. Este tipo de actividad podría utilizarse usando algún suspenso, proveyendo a cada turista algo que podrían mirar a lo largo del recorrido, o darle al turista un “Buscador de Restos”. Este comportamiento es simulado a través de tres paradas consecutivas.

Adicionalmente, el maestro simula ver un ave u objeto natural interesante a lo largo del sendero, aunque no se relacione al mensaje central. Esto demuestra el concepto de un momento enseñable. El guía ve que es perfectamente aceptable hablar de algo en el tour que no se relacione a su mensaje. De hecho, los turistas esperan aprender acerca de todos los aspectos interesantes del tour, no solamente esos elementos exclusivos que se relacionan a su mensaje.

Practica: Los estudiantes desglosan el tour, especialmente hablando acerca de la efectividad de las transiciones ¿Disfrutaron de las actividades ofrecidas? ¿Se intriguaron a continuar en el tour? ¿Vieron la forma en que las preguntas se relacionaron al mensaje, y mantuvieron a los turistas interesados? En pequeños grupos a los estudiantes se les anima a pensar de tres formas en el que se mantuvieron interesados en el tour a través de las transiciones.

Momentos Enseñables: En los mismos grupos, se les pide a los alumnos una lluvia de ideas de muchos momentos posibles o situaciones cuando un momento enseñable podría ser apropiado. Esta lista se anota en clase para futuras referencias ¡Recuerde, por ejemplo que cada zopilote negro visto en el tour no es un momento

enseñable! Estos momentos realmente son solo periodos cuando la situación permita por si mismo un gran interés de parte de los turistas. Nada ordinario.

Producción: Se les pide a los estudiantes pensar acerca del uso de transiciones en sus siguientes tours. Los maestros circulan alrededor para ayudarlos con varias ideas que ellos tienen para sus tours. Por cada estudiante habrá un diferente tipo de actividad de transición, pregunta o suspenso empleado.

Característica #18: Hace Transiciones suaves entre las estaciones

Conceptos de implementar durante transiciones:

Conocer su audiencia

Crear el misterio (suspenso) sobre la próxima parada

Dar pistas, o hacer una introducción sobre la próxima parada

Reforzar el mensaje con información extra

Característica #19- Evalúa el recorrido

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- crear una encuesta para sus turistas
- entender la importancia de los tres tipos de evaluación
 - chequeo de aprendizaje
 - encuesta para las turistas
 - auto-evaluación usando las encuestas

Materiales: Encuesta de turistas, papel rotafolio y marcadores

Presentación: El maestro da un corto tour modelo, usando 4 preguntas al fin para chequear para el aprendizaje de los turistas (estudiantes). ¿Cuáles fueron las preguntas que preguntó el guía al fin del tour? ¿Porque hizo las preguntas? Siempre queremos asegurar que los turistas se han quedado con algunos puntos claves del tour.

Al fin del tour, los estudiantes llenan una encuesta de turista para calificar el guía.

Practica: 4 grupos de 5- Cada grupo recibe 5 encuestas para evaluar. El grupo revisa las encuestas y llega a un puntaje para el guía. Cada grupo presenta el puntaje de cada pregunta de la encuesta y dos cosas que podría hacer mejor revisar la encuesta

Producción: Cada grupo presenta su puntaje del guía y sus sugerencias para mejorar el tour. (5 cosas que hizo bueno, 5 que puede mejorar)

Producción 2: Cada estudiante crea 4 preguntas para chequear el aprendizaje para su tour. Cada estudiante ve las preguntas de auto evaluación.

CARACTERÍSTICA #19: EVALÚA EL RECORRIDO- NOTAS PARA AYUDAR LA ENSEÑANZA

Antes de que usted trate de realizar su primer tour es una buena idea considerar como evaluaría su efectividad. Para hacer esto necesitara repasar sus metas y recordarse asimismo el porque esta haciendo esto en primer lugar. ¿Cuáles son sus metas? ¿Como medirá su éxito en alcanzarlas? ¿Cuales herramientas utilizara para lograr estas metas?

Nosotros sugerimos que desarrolle una encuesta para preguntar a sus visitantes como creen ellos que usted podría mejorar el tour. Si usted hace esto después de cada tour, se asegurara de conocer sus fortalezas y debilidades. Lo que separa a un buen intérprete del resto es el hecho de que el intérprete siempre esta mejorando sus técnicas.

Durante su introducción del tour, dígales a sus visitantes que al final del tour se les proveerá un corto cuestionario el que deberán completar para ayudarlo a mejorar su presentación. Después del tour, provea de plumas o lápices y solicite que por favor llenen las hojas antes de irse. Asegúrese de recolectarlas antes de que los visitantes se marchen; las personas raramente regresan dichos ítems por correos.

También sugerimos simplemente preguntarle a sus visitantes ayudarlos a pensar acerca del tour. A todos les gusta que les pregunten su opinión experta, así que después del tour, invite a sus visitantes a que se sienten con usted y lo ayuden por un par de minutos, posiblemente mientras coman un snack o descansen antes de regresar a su hotel.

Característica # 20: Continua Aprendiendo y Mejorando el Recorrido

Un buen guía debe ser motivando para seguir mejorando su técnica y los recorridos que hace. Usando las evaluaciones para saber en cuales aspectos uno tiene que mejorar, un buen guía sigue aprendiendo, investigando y mejorando.

SERVICIO AL CLIENTE

Objetivos: Al final de la Clase los estudiantes serán capaces de:

- Comprender el concepto de Servicio al Cliente
- Varias maneras de poder prestar un servicio de excelencia y calidad

Materiales: Pápelografo, marcadores de colores.

Presentación:

Lo más importante cuando trabajamos en turismo es prestar un servicio al cliente. El servicio al cliente es algo que no es tan difícil pero requiere que nosotros como guías o boteros tengamos un poco de imaginación en como impresionar a nuestros turistas.

Un buen servicio al cliente puede resultar en mas negocio para nosotros como boteros. Porque?

Bueno siempre que vamos de turistas y nos dan un servicio excelente lo primero que hacemos es comentarle a otros turistas, le decimos a las otras personas que nuestro botero fue excelente.

Tenemos que entender que cuando un turista esta en nuestro bote no le estamos haciendo un favor el está pagando por un servicio.

Como podemos mejorar nuestro servicio?

- Para vender el Tour:

Cuando una turista nos pregunta por el costo de un tour nosotros debemos explicar lo siguiente:

- Que incluye, visitas a que sitios, que se va a ver en cada sitio y la duración del tour.
- Precio del Tour
- Que no incluye el tour

Estas tres cosas deben estar claras desde el principio para que no surjan malos entendidos a la hora de pagar Igualmente les puede explicar que si ellos quieren un tour mas largo porque se quieren quedar una playa, que con mucho gusto se puede hacer pero que esto tiene un costo adicional.

- Si compran el tour les deben decir que deben llevar el día del tour.
- Antes del Tour
 - Echar gasolina en el bote antes, no con los turistas a bordo
 - Limpiar el bote
 - Preparar los salvavidas y asegurar que llevamos uno para cada turista
- Durante el tour:
 - Cuando llegan los turistas volverles a explicar el recorrido, si se van a dejar en una playa por unas horas e indicar la hora que quieren ser recogidos.
 - Explicar cosas interesantes del recorrido
 - Se cortez y ayudarlos a subir y bajar del bote
 - Explicar las reglas de seguridad en el recorrido
- Al terminar el tour
 - Despedirse de los turistas y darles las gracias por haberte escogido a ti como botero.

Estas tres cosas deben estar claras desde el principio para que no surjan malos entendidos a la hora de pagar. Igualmente les puede explicar que si ellos quieren un tour mas largo porque se quieren quedar una playa, que con mucho gusto se puede hacer pero que esto tiene un costo adicional.

Importante: Las condiciones del servicio que se vende siempre deben quedar claras.

Cuando estamos dando el tour debemos ser atentos con los turistas y sobretodo amables. No cuesta nada ser amable, además es gratis. A veces si es nuestra desicion y queremos podemos tambien dar algo extra en el tour para agradar a los clientes.

En que nos puede beneficiar todo esto:

- Mas clientes, la mejor publicidad es de boca a boca
- Mejores propinas aunque no todos los turistas estan acostumbrados a esto

- Que Roátan se convierta en un sitio famoso por sus boteros y su amabilidad esto finalmente impactará en mas visitantes al destino y mas negocio para los boteros.

Que podemos hacer para ganar un poco mas dinero?

- Podemos vender sandwiches, galletas y caprichitos como lays ya que en los lugares que visitamos talves no hay.
- Podemos vender cervezas, refrescos. cocos (estos especialmente les encantan a los turistas)
- Repelente
- Protector solar

Todas estas cosas te pueden generar un ingreso extra a los tours y además también demuestran un buen servicio al cliente.

Ahora recuerda esto puede ser un ingreso extra para ti como botero, pero no debes cobrar precios altisimos por esto. Debes cubrir tus costos pero no debes ganar el 100%, puedes ganar entre un 15- 30%, es tu decisión.

Recuerda: Se debe explotar el turismo, no al turista.

Que necesito para vender estas cosas?

Bueno la inversión no es muy alta lo que debes comprar es lo siguiente:

- Una hielera, para poner las bebidas
- Hielo
- Refrescos
- Caprichitos (como Lays etc.)
- Los otros productos

Depende de ti cuanto inviertes pero debes pensar que las cosas que compras al por mayor no deben arruinarse. No debes comprar mucha cantidad, compra lo necesario y espera hasta que se venda para comprar mas.

Practica: Se discute con los estudiantes que ellos hacen para vender un tour y que sienten ellos que hacen bien o mal.

Annex 3: Invitation Letter Example



Roatán, Islas de la Bahía,
26 de agosto 2011

Atención:

Tour Operadores de ROATAN
Roatán, Islas de la Bahía

Estimados Miembros de BIPTGA y Tour operadores de Roatán, reciban un cordial saludo de mi parte, deseándoles éxitos en el desempeño de sus importantes funciones.

El motivo de la presente es para invitarles a participar en las Jornadas de capacitación de Guías impartido conjuntamente entre el IHT, CORAL y el Programa MARCA, para los Guías y lancheros de la Asociación de Guías y tour operadores turísticos de Roatán a realizarse en el periodo comprendido del 29 de Agosto al 22 de Septiembre del 2011.

Por lo que le estamos invitando a participar el Próximo 7 Septiembre al 9 Septiembre en un Horario de 5:00 pm a 10:00 pm a realizarse en las instalaciones de _____ El curso es libre de costo e incluye un refrigerio.

Adjunto a la presente la agenda de capacitación a la espera de su confirmación de asistencia. Sin más me despido.

Atentamente,


Cynthia Bennett Solomon
Vice Ministra de Turismo

Annex 4: Feedback Form Example



PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

EVA.32

Nombre del evento: Entrenamiento de Guías de Guías de Rector
 Lugar: Boxen Hotel Roatan, T. B. Fecha: 23-09-11

Estimado cliente:

Como Programa de Manejo de Recursos Pesqueros y Alternativas Económicas, nos interesa conocer su grado de satisfacción con respecto a la capacitación recibida, por lo que de forma atenta le solicitamos complete la siguiente información:

INVESTIGACIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Medio por el cual se enteró del curso

- a) Programa MAREA
- b) USAID
- c) Por invitación
- d) Otro (por favor especifique)

Como evalúa	F	MB	B	R
INFORMACIÓN PREVIA AL CURSO				
Entrega de información logística del curso a tiempo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entrega oportuna de información básica relacionada al tema a desarrollarse en el curso	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CURSO				
Contenido de las exposiciones	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Enfoque de teoría y práctica	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Al inicio del curso se dio a conocer el programa del mismo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contenido del material de enseñanza entregado	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La duración del curso fue adecuada en relación a la cantidad de temas expuestos	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cumplimiento de los horarios establecidos	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Organización del curso	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
INSTALACIONES Y EL SERVICIO				
Nivel de los materiales audiovisuales utilizados	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comodidad para realizar trabajos individuales o de grupo [si aplica]	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Servicio de alimentación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Instalaciones adecuadas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Servicio en general (iluminación, amplitud del salón, etc.)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Logística	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FACILITADOR / INSTRUCTOR				
Domnio del tema	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Método de impartir el curso	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desempeño en general	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APLICABILIDAD DEL CURSO				
El curso cumplió con sus expectativas previas	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La información que obtuve será de utilidad para mi empresa / profesión	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comprendo la mayor parte de los conceptos relacionados con el tema expuesto	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Boulevard del Hipódromo y Paseaje #1, Casa #110, Col. San Benito, San Salvador, El Salvador, C.A.
 Teléfonos: (503) 2243-6208; 2243-6196; 2243-6200



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

PROGRAMA REGIONAL DE USAID PARA EL MANEJO DE
RECURSOS ACUÁTICOS Y ALTERNATIVAS ECONÓMICAS

Nomenclatura
Excelente (E), Muy Bueno (MB), Bueno (B), Regular (R)

SUGERENCIAS O COMENTARIOS PARA MEJORAR EL SERVICIO

Podemos comentar que encontramos un Programa
que lleno mis expectativas, me volí altamente
satisfecho, y Agradecido con todos los ex posi-
tores, ya que aprendí muchos cosas de métodos
& de conciencia, sugiero que se den mas a menudo
y que deberian tener Participación de las
organizaciones involucradas en el sector turístico
como personas que más interactúan medio
ambiente. en relación de adulto con adulto
en temporada alta Dado de saber que aproximada-
mente por mes es de \$1,300: y en temporada
Baja es de \$ 500.00 mensuales.
Quisiera agradecer.
Muchas gracias.

Boulevard del Hipódromo y Pasaje #1, Casa #110, Col. San Benito, San Salvador, El Salvador, C.A.
Teléfonos: (503) 2243-6208; 2243-6195; 2243-6200